

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»»

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

Тема: Гнучке управління проектом "Новітньої школи "Унікум"

Ступінь вищої освіти – магістр

Спеціальність – 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Agile-технології розробки програмного забезпечення»

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

Керівник: доцент, к. е. н.  
Денис БАЛДИК

Керівник: доцент, к. ф.-м. н.  
Іван КРИКУН

Виконав: здобувач  
групи МЕН/Agile-23м  
Олексій МИРОНОВ

Київ, 2024 р.

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД**  
**«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»»**

ЗАТВЕРДЖУЮ:  
 завідувач кафедри інформаційного  
 менеджменту, математики та  
 статистики

\_\_\_\_\_ Денис БАЛДИК  
 «\_\_» \_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ЗАВДАННЯ**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**  
***МИРОНОВ ОЛЕКСІЙ ОЛЕКСІЙОВИЧ***

Тема роботи	Гнучке управління проектом "Новітньої школи "Унікум"
Номер та дата наказу про затвердження теми	№ 56-6 від 27 червня 2024 р.
Коротка постановка завдання	Розробка та впровадження проекту новітньої школи «Унікум» методами гнучкого підходу до управління
Посилання на джерела інформації (не більше п'яти найменувань, які рекомендує науковий керівник)	Rubin, K. S. Essential Scrum: A Practical Guide to the Most Popular Agile Process / Rubin, K. S., 2012. Clark, D. Agile Transformation: Structures, Leadership, and Culture / Clark, D., 2020. Project Management Institute (PMI). PMBOK Guide (A Guide to the Project Management Body of Knowledge) / Project Management Institute (PMI), 2017.
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота має містити теоретичне та/або практичне дослідження за темою роботи, яку слід розглядати як складне спеціалізоване завдання або практичну проблематику в галузі управління та адміністрування, яка характеризується комплексністю та невизначеністю умов і потребує застосування теорій і методів Agile технологій.

Дата видачі завдання «14» липня 2024р.

Керівник

Денис БАЛДИК

Керівник

Іван КРИКУН

Здобувач

Олексій МИРОНОВ

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів роботи	Термін виконання	Примітка
<b>Підготовчий етап</b>			
1	Вибір напрямку дослідження та керівника	01.07.2024 р.	Виконано
2	Формування теми та призначення керівника	08.07.2024 р.	Виконано
3	Затвердження теми кваліфікаційної роботи	09.07.2024 р.	Виконано
4	Затвердження завдання на кваліфікаційну роботу	15.07.2024 р.	Виконано
<b>Основний етап</b>			
5	Розробка концепції кваліфікаційної роботи	22.07.2024 р.	Виконано
6	Підбір та вивчення джерел інформації з напрямку дослідження. Огляд існуючих аналогів.	29.07.2024 р.	Виконано
7	Затвердження розширеної постановки завдання. Підготовка та подання керівнику розділу 1 кваліфікаційної роботи	18.09.2024 р.	Виконано
8	Проектування інформаційної системи. Підготовка та подання керівнику розділу 2 кваліфікаційної роботи	18.09.2024 р.	Виконано
9	Реалізація інформаційної системи. Підготовка та подання керівнику розділу 3 кваліфікаційної роботи	25.09.2024 р.	Виконано
10	Підготовка та подання керівнику першого варіанту всієї кваліфікаційної роботи	01.10.2024 р.	Виконано
11	Доопрацювання кваліфікаційної роботи з урахуванням зауважень керівника та представлення керівнику доопрацьованого варіанту кваліфікаційної роботи	04.10.2024 р.	Виконано
<b>Завершальний етап</b>			
12	Представлення рукопису для перевірки на плагіат	07.10.2024 р.	Виконано
13	Підготовка презентації та доповіді на передзахист	07.10.2024 р.	Виконано
14	Передзахист кваліфікаційної роботи	08-11.10.2024 р.	Виконано
15	Технічна самоекспертиза роботи на відповідність вимогам до оформлення та виправлення недоліків	08-11.10.2024 р.	Виконано
16	Експертиза роботи керівником та зовнішнім експертом	14.10.2024 р.	Виконано
17	Доопрацювання доповіді та презентації для захисту	18.10.2024 р.	Виконано
18	Захист кваліфікаційної роботи	21-25.10.2024 р.	Виконано

Керівник

Денис БАЛДИК

Керівник

Іван КРИКУН

Здобувач

Олексій МИРОНОВ

## АНОТАЦІЯ

Магістерська робота присвячена розробці проєкту приватної школи «Унікум», що базується на сучасних освітніх та управлінських підходах, зокрема використанні гнучких методологій управління проєктами (Agile, Scrum). Актуальність дослідження зумовлена потребою в інноваційних моделях освіти, які відповідають викликам сучасного суспільства та ринку праці. Основною метою є створення освітньої програми та бізнес-моделі, що дозволить запровадити індивідуалізоване навчання, підвищити рівень знань учнів та їхню конкурентоспроможність.

У процесі роботи були застосовані інструменти Value Proposition Canvas та Business Model Canvas для аналізу освітніх потреб і розробки стратегії проєкту. Крім того, був проведений SWOT-аналіз, що виявив сильні сторони проєкту та можливі ризики, а також запропоновані шляхи їх подолання.

Отримані результати підтверджують, що впровадження індивідуалізованого та проєктно-орієнтованого навчання у поєднанні з інноваційними технологіями дозволить не лише забезпечити високу якість освіти, але й сприятиме кращій підготовці учнів до сучасних викликів. Це зробить школу «Унікум» конкурентоспроможною на ринку освітніх послуг.

Робота також має значну практичну цінність для шкіл, які прагнуть впроваджувати сучасні технології навчання і використовувати гнучкі методи управління в освітньому процесі.

Ключові слова: гнучке управління, приватна школа, освітні технології, Scrum, інноваційні підходи, індивідуалізація навчання, проєктно-орієнтоване навчання, бізнес-модель, Agile.

## ANNOTATION

The master's thesis is devoted to the development of the project of the private school "Unicum", which is based on modern educational and management approaches, in particular, the use of flexible project management methodologies (Agile, Scrum). The relevance of the research is determined by the need for innovative models of education that meet the challenges of modern society and the labor market. The main goal is to create an educational program and a business model that will allow the introduction of individualized learning, increase the level of knowledge of students and their competitiveness.

During the work, the Value Proposition Canvas and Business Model Canvas tools were used to analyze educational needs and develop a project strategy. In addition, a SWOT analysis was conducted, which revealed the strengths of the project and possible risks, as well as proposed ways to overcome them.

The obtained results confirm that the implementation of individualized and project-oriented training in combination with innovative technologies will not only ensure high quality of education, but will also contribute to better preparation of students for modern challenges. This will make Unicum school competitive in the market of educational services.

The work also has significant practical value for schools that seek to implement modern learning technologies and use flexible management methods in the educational process.

Keywords: flexible management, private school, educational technologies, Scrum, innovative approaches, individualization of learning, project-oriented learning, business model, Agile.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	7
РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ПРЕДМЕТНОЇ ОБЛАСТІ .....	11
1.1. Аналіз конкурентів за унікальними ціннісними пропозиціями..	11
1.2. Аналіз вартості, місцерозміщення та учнівських контингентів конкурентів.....	19
1.3. Аналіз стейкхолдерів.....	22
Висновки до розділу 1 .....	31
РОЗДІЛ 2. ДИЗАЙН БІЗНЕСУ ПРОЄКТУ «УНІКУМ».....	35
2.1 Value Proposition Canvas .....	35
2.1.1 Customer Profile (Профіль клієнта) .....	35
2.1.2 Value Map (Карта цінностей).....	36
2.2 Product Vision Board для проєкту "Унікум" .....	37
2.3 SWOT-аналіз проєкту "Унікум" .....	39
2.4 Business Model Canvas .....	41
2.5 User Stories .....	44
2.6 Use Cases .....	46
Висновки до розділу 2.....	50
РОЗДІЛ 3. ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ ПРОДУКТУ .....	52
3.1 Вибір Agile-фреймворку для проєкту «Унікум».....	52
3.2 Планування запуску проєкту .....	53
3.3 WBS (Work Breakdown Structure).....	54
3.4 Команди з підтримки та розвитку продукту після його запуску...	60
3.5 Прогноз результатів та способів підвищення ефективності команди з розробки проєкту «Унікум».....	63
Висновки до розділу 3.....	67
ВИСНОВКИ.....	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	77
ДОДАТКИ.....	83

## ВСТУП

Вибір теми магістерської роботи про створення приватної школи «Унікум» є надзвичайно актуальним в умовах стрімких змін у сфері освіти та необхідності адаптації навчальних процесів до сучасних вимог суспільства. Впровадження інноваційних методів навчання, таких як проєктно-орієнтований підхід, індивідуальні траєкторії та використання сучасних цифрових технологій, є основою майбутньої успішної підготовки учнів до життя в динамічному та високотехнологічному світі [1].

Проблема сучасної освіти полягає в тому, що традиційні підходи до навчання більше не відповідають вимогам ринку праці та потребам сучасного суспільства. Школа «Унікум» орієнтована на вирішення цієї проблеми шляхом використання гнучких освітніх методик і технологій. Такі підходи, як персоналізоване навчання та розвиток «soft skills», мають вирішальне значення для формування компетентного та конкурентоспроможного молодого покоління.

Дослідження [2] показують, що інтеграція новітніх технологій та методик у навчальний процес дозволяє значно підвищити мотивацію учнів і якість знань, які вони отримують. Крім того, зростає попит на альтернативні освітні моделі, що дають можливість більш гнучко підходити до навчання та забезпечувати всебічний розвиток учнів. У цьому контексті створення проєкту приватної школи на основі сучасних освітніх тенденцій є не лише актуальним, але й доцільним.

Метою даної роботи є розробка концепції та стратегії впровадження приватної школи «Унікум», яка пропонує інноваційні підходи до навчання з використанням гнучких методологій управління та цифрових інструментів. Основними завданнями, які необхідно вирішити в рамках даного дослідження, є:

- аналіз сучасних освітніх підходів і тенденцій, визначення їхньої ефективності та відповідності потребам учнів;

- розробка бізнес-моделі для проєкту «Унікум» з використанням інструментів Value Proposition Canvas, Business Model Canvas та проведення SWOT-аналізу;
- вибір та адаптація методології управління проєктами, зокрема впровадження Scrum як основного Agile-фреймворку для організації роботи команди;
- створення детального плану впровадження школи, включаючи розробку освітніх програм, наймання персоналу, підготовку інфраструктури та маркетингових заходів;
- проведення прогнозу результатів впровадження проєкту та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності роботи команди з реалізації проєкту.

Об'єктом дослідження є процес створення та впровадження інноваційної приватної школи на базі сучасних методик управління та освітніх технологій. Предметом дослідження є використання гнучких методологій управління проєктами, зокрема Scrum, для розробки та впровадження освітніх програм, а також аналіз ефективності різних бізнес-моделей та підходів до управління освітніми проєктами.

Для досягнення мети дослідження використовувалися такі методи:

- аналіз літературних джерел – для вивчення сучасних освітніх тенденцій і підходів;
- SWOT-аналіз – для оцінки сильних і слабких сторін проєкту, а також визначення можливостей і загроз;
- методи моделювання – для розробки бізнес-моделі та структури управління проєктом за допомогою інструментів Business Model Canvas і Value Proposition Canvas;
- методи прогнозування – для визначення очікуваних результатів впровадження проєкту;

- методи управління проектами – для структурування плану робіт за допомогою Work Breakdown Structure (WBS) та впровадження Scrum як основної методології управління проектом.

Робота має як теоретичне, так і прикладне значення. Теоретично дослідження сприяє глибшому розумінню того, як інноваційні підходи до навчання можуть бути інтегровані в сучасний освітній процес, а також як гнучкі методології управління проектами можуть підвищити ефективність роботи команд у сфері освіти.

Прикладна цінність роботи полягає в можливості використання результатів дослідження для розробки та впровадження приватних освітніх установ, зокрема шкіл. Розроблені в рамках даної роботи методологічні підходи та бізнес-модель можуть бути адаптовані для інших проектів у сфері освіти, що сприятиме розвитку альтернативної освіти в Україні.

У рамках цієї роботи були висунуті кілька наукових положень та запропоновані інноваційні рішення:

- використання методології Scrum для управління розробкою освітніх проектів дозволяє швидко реагувати на зміни в освітньому середовищі та адаптувати навчальні програми відповідно до нових вимог і викликів;
- розроблена модель приватної школи, заснована на персоналізованих траєкторіях навчання, індивідуальних навчальних планах і проектній діяльності, відповідає сучасним вимогам до освіти та потребам учнів;
- інтеграція цифрових інструментів і платформ для управління навчальним процесом сприяє підвищенню ефективності навчання та мотивації учнів.

Результати дослідження можуть бути використані як основа для створення нових приватних шкіл або модернізації існуючих освітніх закладів. Використання запропонованих інноваційних методів навчання дозволить підвищити якість освіти та відповідність сучасним викликам. Зокрема,

застосування гнучких методик управління проєктами, таких як Scrum, дозволить забезпечити швидке реагування на зміни в освітньому середовищі, підвищити якість навчальних програм і збільшити ефективність командної роботи.

У підсумку, проєкт створення приватної школи «Унікум» є важливим і актуальним у контексті сучасної освітньої реформи. Використання новітніх технологій, гнучких методів управління проєктами та інноваційних освітніх підходів забезпечить високий рівень якості освіти та розвитку учнів, що дозволить їм стати конкурентоспроможними на ринку праці та готовими до викликів майбутнього.

## РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ПРЕДМЕТНОЇ ОБЛАСТІ

Проект «Унікум» передбачає створення приватної школи, яка стане платформою для розвитку інноваційних освітніх технологій та методик навчання. Школа орієнтована на учнів середнього та старшого шкільного віку й націлена на формування покоління, яке володіє не лише ґрунтовними знаннями, а й практичними навичками для успішної самореалізації в умовах сучасного світу.

### 1.1. Аналіз конкурентів за унікальними ціннісними пропозиціями

Проект «Унікум» функціонуватиме на ринку приватної освіти в Україні, де діють багато успішних і відомих шкіл. Ось огляд основних конкурентів, які мають значну частку ринку та впливають на розвиток галузі.

#### А) Приватна школа «Базис» [3]

«Базис» є однією з найуспішніших приватних шкіл у Києві, яка спеціалізується на поглибленому вивченні точних наук і технологій. Школа має високу репутацію завдяки інтеграції STEM-підходу (наука, технологія, інженерія, математика) в освітній процес.

Сильні сторони:

- поглиблене навчання stem-дисциплін;
- високий рівень технічного забезпечення, включаючи сучасні лабораторії та програмне забезпечення;
- орієнтація на міжнародні стандарти освіти, що приваблює батьків, які планують освіту дітей за кордоном.

Слабкі сторони:

- вузька спеціалізація на точних науках може не приваблювати учнів з гуманітарними інтересами;
- високі ціни, що можуть бути недоступними для широкого кола сімей.

Позиціонування щодо «Унікум»:

Проект «Унікум» може запропонувати ширший спектр навчальних програм, включаючи гуманітарні науки та творчі дисципліни, що дозволить охопити ширшу аудиторію.

Б) Приватна школа «Midgard» [4]

«Midgard» є відомим освітнім закладом, що пропонує інноваційні програми навчання та забезпечує всебічний розвиток учнів. Школа відома своїм підходом до навчання через проєктну діяльність та роботу в команді.

Сильні сторони:

- проєктне навчання, яке дозволяє учням працювати над реальними завданнями і розвивати навички критичного мислення та роботи в команді;
- сильний акцент на емоційному інтелекті та соціальних навичках;
- відкрита до нових методик, таких як дистанційне навчання та гейміфікація.

Слабкі сторони:

- відносно висока вартість навчання, яка обмежує доступ до школи для середньостатистичних сімей;
- складність масштабування інноваційних методик через необхідність значних ресурсів.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може запропонувати гнучкішу модель навчання завдяки agile-методам і організації навчання у малих групах. Це дозволить краще адаптуватися до потреб учнів та забезпечити персоналізований підхід.

В) Alterra School [5]

Alterra School — школа, що відрізняється своєю інноваційною системою навчання, орієнтованою на розвиток індивідуальних талантів кожної дитини. Вона використовує сучасні технології, у тому числі цифрові платформи для навчання.

#### Сильні сторони:

- індивідуальний підхід: кожен учень має свою траєкторію навчання, що дозволяє адаптувати програму до його особистих потреб і темпу;
- високий рівень технологічної оснащеності: використання інноваційних методів викладання через цифрові платформи та інтерактивні технології;
- гнучкий графік навчання, що підходить для сімей з нестандартним розкладом;

#### Слабкі сторони:

- висока вартість навчання та обмеженість доступу до школи для середнього класу;
- велика залежність від технологій може бути проблемою для сімей, які мають обмежений доступ до цифрових ресурсів.

#### Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може запропонувати аналогічний індивідуальний підхід, але при цьому сфокусуватись на забезпеченні балансу між цифровими інструментами та традиційними методами викладання, що зробить його більш доступним для різних соціальних груп.

#### Г) Новопечерська школа [6]

Новопечерська школа — одна з провідних приватних шкіл Києва, яка фокусується на розвитку індивідуальності учня через інноваційні та інтерактивні методики навчання. Навчальний процес у школі орієнтований на творчий та соціальний розвиток дитини.

#### Сильні сторони:

- сучасний кампус із високим рівнем технічного забезпечення;
- інтеграція інноваційних методик навчання з особливим акцентом на розвиток soft skills;
- сильний фокус на міжнародних освітніх програмах (ІВ).

Слабкі сторони:

- висока вартість навчання;
- конкуренція серед шкіл із подібною філософією освіти.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може пропонувати гнучкішу модель навчання завдяки Agile-методам, що дозволить швидко адаптувати програму до потреб учнів і робити акцент на персоналізованому підході через роботу у малих групах.

Г) Печерська Міжнародна Школа (PSI) [7]

PSI є однією з провідних міжнародних шкіл в Україні, що надає повний спектр навчальних програм англійською мовою та акредитована за програмою IB (International Baccalaureate).

Сильні сторони:

- акредитація за міжнародними стандартами IB;
- використання передових методик та високий рівень інтеграції технологій;
- сильна міжнародна спільнота учнів і викладачів.

Слабкі сторони:

- дуже висока вартість навчання, що обмежує доступність для середнього класу;
- офіційна прив'язаність до IB може стримувати гнучкість навчальних програм.

Позиціонування щодо «Унікум»:

Проект «Унікум» може конкурувати, пропонуючи доступніші освітні послуги з акцентом на гнучкість навчання, інтеграцію сучасних технологій і розвиток індивідуальних навичок.

Д) IT STEP SCHOOL [8]

IT STEP SCHOOL спеціалізується на навчанні із сильним технологічним акцентом. Школа пропонує освітні програми, орієнтовані на розвиток цифрових навичок учнів, із використанням інноваційних технологій у процесі навчання.

Сильні сторони:

- сильний фокус на ІТ-освіті та цифрових навичках;
- інноваційні методики, такі як навчання через проєкти та цифрові платформи;
- партнерство з ІТ-компаніями та практичний досвід для учнів.

Слабкі сторони:

- вузька спеціалізація на ІТ-сфері може не приваблювати учнів з гуманітарними інтересами;
- конкуренція з іншими технічно орієнтованими школами.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може пропонувати збалансовані програми, які включатимуть не тільки ІТ, а й гуманітарні дисципліни, роблячи проєкт привабливим для ширшої аудиторії.

Е) Міжнародний ліцей Глобус [9]

Міжнародний ліцей «Глобус» спеціалізується на двомовному навчанні (українська та англійська мови), а також пропонує програму подвійного диплома. Школа орієнтована на підготовку учнів до вступу до закордонних університетів.

Сильні сторони:

- двомовна освіта та програма подвійного диплома;
- сильна міжнародна орієнтація;
- висока академічна успішність учнів.

Слабкі сторони:

- висока вартість навчання;
- конкуренція з іншими школами, які також пропонують міжнародні програми.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може конкурувати, пропонуючи програми, орієнтовані на розвиток soft skills, які допоможуть учням адаптуватися до викликів майбутнього, на додаток до академічної освіти.

### Ж) Академія А+ [10]

Академія А+ — сучасна школа, яка акцентує увагу на інтеграції технологій у навчальний процес. Вона пропонує учням інноваційне середовище, де особлива увага приділяється розвитку індивідуальних здібностей та талантів.

Сильні сторони:

- високий рівень технологічної оснащеності;
- підхід до навчання через розвиток талантів кожної дитини;
- фокус на практичні навички та креативне мислення.

Слабкі сторони:

- обмежена доступність через високу вартість;
- фокус на технологіях може відсунути гуманітарні дисципліни на другий план.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може запропонувати більш збалансований підхід, включаючи розвиток як технічних, так і гуманітарних навичок, а також створення комфортного середовища для навчання у малих групах.

### З) Ukrainian Global School [11]

Ця школа є інноваційним закладом, який поєднує українську національну освіту з міжнародними програмами. Вона пропонує сучасні навчальні програми з великим акцентом на розвиток учнів як глобальних громадян.

Сильні сторони:

- поєднання української та міжнародної освіти;
- програми, орієнтовані на глобальні цінності та розвиток критичного мислення;
- інноваційне використання технологій у навчанні.

Слабкі сторони:

- конкуренція з іншими міжнародними школами в Україні;
- високі ціни можуть стати бар'єром для доступу широкого кола учнів.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може сфокусуватися на персоналізованому підході до навчання, що дозволить запропонувати учням унікальне освітнє середовище із залученням agile-методології.

И) Міжнародний ліцей «Гранд» [12]

Міжнародний ліцей «Гранд» надає двомовну освіту за програмою подвійного атестата, що дозволяє учням отримувати як український, так і міжнародний атестати.

Сильні сторони:

- програма подвійного диплома;
- орієнтація на міжнародні стандарти освіти;
- висока академічна підготовка учнів.

Слабкі сторони:

- висока вартість навчання;
- сильна конкуренція з іншими міжнародними ліцеями.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може запропонувати доступнішу цінову політику та персоналізовані програми навчання для залучення ширшої аудиторії.

І) Креативна Міжнародна Дитяча Школа (КМДШ) [13]

КМДШ — приватна школа, що використовує інтерактивні та проєктні методи навчання, фокусуючись на розвитку креативності та особистих талантів учнів.

Сильні сторони:

- інтерактивні методи навчання;
- розвиток креативного мислення та інноваційного підходу до вирішення проблем;
- сильний фокус на проєктній діяльності.

Слабкі сторони:

- конкуренція з іншими креативними школами;
- високі витрати на навчання.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може запропонувати унікальну комбінацію креативних та технологічних методів навчання, створюючи інтерактивне середовище в малих групах.

Ї) Міжнародна Британська Школа [14]

Міжнародна Британська Школа надає освіту за британськими стандартами та готує учнів до вступу до університетів Великобританії та інших країн.

Сильні сторони:

- британська освітня система;
- міжнародний диплом;
- високий рівень викладання англійської мови.

Слабкі сторони:

- висока вартість;
- вузька орієнтація на міжнародну програму може бути недоступною для багатьох учнів.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може запропонувати більш доступні освітні програми з індивідуальним підходом, які готуватимуть учнів до вступу до українських та міжнародних вишів.

Й) Liko School [15]

Liko School — школа, яка орієнтована на інновації та розвиток креативного мислення. Навчальний процес побудований на інтеграції сучасних технологій та індивідуального підходу до кожної дитини.

Сильні сторони:

- сильний акцент на інноваціях;
- фокус на розвиток креативного мислення;
- висока технічна забезпеченість.

Слабкі сторони:

- конкуренція з іншими інноваційними школами;
- висока вартість навчання.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може пропонувати збалансовані програми, орієнтовані на поєднання креативного мислення та традиційних дисциплін із використанням гнучких підходів до навчання.

К) American International School and University (AISU) [16]

AISU пропонує американську модель освіти та готує учнів до вступу в університети США.

Сильні сторони:

- американська освітня система;
- підготовка до вступу в закордонні виші;
- високий рівень викладання англійської мови.

Слабкі сторони:

- висока вартість навчання;
- вузька спеціалізація на американських освітніх стандартах.

Позиціонування щодо «Унікум»:

«Унікум» може запропонувати більш універсальну освітню програму з акцентом на глобальні компетенції, що зробить її доступнішою для ширшого кола учнів.

## **1.2. Аналіз вартості, місцерозміщення та учнівських контингентів конкурентів**

У цьому підрозділі оцінимо ключові параметри, які впливають на вибір навчального закладу батьками та учнями. До них належать вартість навчання, кількість учнів та паралелей класів, а також розташування школи.

Ці чинники допомагають визначити тенденції на ринку приватної освіти, цінову доступність шкіл та потенціал для залучення учнів. Дані наведені за навчальний рік 2024-2025.

Таблиця 1.1 – Зведені відомості по локації, вартості, паралелям класів та кількості учнів, що навчаються одночасно.

	Локація	Вартість освіти на рік	Паралелі класів	Кількість учнів на одну школу
Базис	Київ: Подільський	495 000 ₴	1-11	231
Midgard	Київ: Голосіївський	Садок 3-6 р. – 335 000 ₴ Класи 1-11 – 390 000 ₴	1-11 + дитсад	Невідомо
Alterra School	Київ: Голосіївський, Оболонський, Деснянський; Одеса, Дніпро, Вінниця, Львів, Тернопіль, Чернівці.	135 000 ₴	1-11 + дитсад	288
Новопечерська школа	Київ: Печерський	485 000 ₴	1-11	425
Печерська Міжнародна Школа (PSI)	Київ: Голосіївський	Садок 3-5 р. – 800 000 ₴ Класи 1-5 – 930 000 ₴ Класи 6-8 – 985 000 ₴ Класи 9-10 – 1 040 000 ₴ Класи 11-12 – 1 115 000 ₴	1-11 + дитсад	Невідомо
IT STEP SCHOOL	Київ: Печерський, Оболонський, Деснянський, Дарницький.	Класи 1-4 – 214 100 ₴ Класи 5-8 – 243 630 ₴ Класи 9-10 – 264 510 ₴	1-11	422
Міжнародний ліцей Глобус	Київ: Деснянський	260 000 ₴	1-11	Невідомо

Академія А+	Київ: Дніпровський	260 000 ₴	2-11 + садок + мережа гуртків по Києву окремо від школи	422
Ukrainian Global School	Київ: Солом'янський	Садок 3-6 р. – 240 000 ₴ Класи 1-11 – 330 000 ₴	1-9 + садок	Невідомо
Міжнародний ліцей «Гранд»	Київ: Солом'янський	500 000 ₴	1-11	Невідомо
Креативна Міжнародна Дитяча Школа (КМДШ)	Київ: Дарницький, Голосіївський	370 000 ₴	1-11 + садок	Невідомо
Міжнародна Британська Школа	Київ: Святошинський; Дніпро	740 000 ₴	1-11 + садок	260
Liko School	Київ: Голосіївський	330 000 ₴ (410 000 – 495 000 ₴ за англомовні класи)	1-11	Невідомо
American International School and University (AISU)	Київ: Дарницький; Ходосівка	330 000 – 495 000 ₴	1-11 + садок	Невідомо

Проведений аналіз показує, що більшість шкіл розташовані в таких районах Києва як Голосіївський, Печерський та Дарницький. Вартість навчання суттєво варіюється залежно від школи, починаючи від 135 000 гривень в Alterra School і закінчуючи понад 1 мільйоном гривень у Печерській Міжнародній Школі, однак більша частина коливається у межах від 260 000 гривень до 500 000 гривень. Це свідчить про широкий спектр пропозицій на ринку приватної освіти, що дозволяє батькам обирати школу, враховуючи свої фінансові можливості, але все ще вимагає від них мати дохід значно вище

середнього. Кількість одночасно отримуючих освіти дітей коливається від 231 до 425 осіб в одній школі. Найбільша кількість учнів навчається у Новопечерській школі, IT STEP SCHOOL та Академії А+. Надходження до бюджету школи на рік складає від 38 880 000 гривень у Alterra School до 206 125 000 гривень у Новопечерській школі, у середньому від 100 до 115 мільйонів гривень.

Таким чином, ринок приватної освіти у Києві є насиченим та різноманітним, з різними підходами до формування вартості навчання та кількості учнів, що вказує на потенціал для різних сегментів клієнтів.

### **1.3. Аналіз стейкхолдерів**

Проект спрямований на задоволення потреб широкого кола зацікавлених осіб, до якого належать учні, батьки, потенційні інвестори та педагоги [17]. Кожен із цих сегментів має свої специфічні характеристики, очікування та мотивацію. Зрозуміючи їх, ми отримуємо вимоги до продукту.

Учні є першочерговим фокусом проекту. Це підлітки, які прагнуть здобути фундаментальні та прикладні знання, розвинути критичне мислення, творчі здібності та навички співпраці. Вони шукають освітнє середовище, яке відповідає їхнім індивідуальним потребам та інтересам, а також готує їх до викликів сучасного світу.

Батьки є важливими стейкхолдерами проекту, оскільки саме вони приймають рішення щодо вибору навчального закладу для своїх дітей. Вони очікують від школи високої якості надання освітніх послуг, індивідуального підходу до кожної дитини, безпечного та комфортного навчального середовища, а також можливості постійно бути в курсі навчального процесу.

Потенційні інвестори цікавляться проектом «Унікум» як перспективною інвестицією. Вони оцінюють фінансову стабільність проекту, його потенціал до зростання, соціальну значимість та відповідність сучасним трендам в освіті.

Вчителі є ключовими ресурсами проекту. Вони повинні бути висококваліфікованими фахівцями, здатними до інновацій та готовими

працювати в команді. Педагоги очікують від школи можливостей для професійного розвитку, сучасних умов праці та високої заробітної плати.

Розглянемо кожен з сегментів цільової аудиторії більш детально.

#### А) Учні

Підлітковий вік – це період бурхливого фізичного та психологічного розвитку. Для учнів, які входять до цільової аудиторії проєкту "Унікум", характерні такі особливості [18, 19]:

- пошук самоідентифікації: підлітки активно формують свою особистість, шукають своє місце в суспільстві, експериментують з різними ролями та цінностями;
- прагнення до самостійності: учні прагнуть до більшої самостійності в прийнятті рішень та відповідальності за свої дії;
- груповий вплив: спілкування з однолітками відіграє важливу роль у формуванні їхньої думки та поведінки;
- абстрактне мислення: підлітки здатні до абстрактного мислення, у них розвивається критичне ставлення до інформації;
- емоційність: емоції грають досить значну роль у їхньому житті.

Освітні потреби та очікування [20]:

- індивідуальний підхід: учні очікують, що навчання буде адаптовано до їхніх індивідуальних темпів та стилів навчання;
- активні методи: вони прагнуть до активної участі в навчальному процесі, а не лише до пасивного сприйняття інформації;
- використання сучасних технологій: використання швидкого пошуку через інтернет, хмарних сервісів, автоматизованих систем розрахунку та моделювання, цифрових носіїв інформації, відеоконференцій, презентацій, штучного інтелекту;
- релевантність знань: учні хочуть отримувати знання, які будуть актуальними та корисними в майбутньому житті;
- зв'язок теорії з практикою: важливим є застосування отриманих знань на практиці, реалізація своїх ідей та проєктів кожним учнем;

- сприятлива атмосфера: учні хочуть навчатися в атмосфері взаємоповаги, підтримки та безпеки.

Мотивація до навчання [21]:

- самореалізація: бажання розвивати свої таланти та здібності;
- соціальний престиж: досягнення успіхів у навчанні підвищує соціальний статус учня в групі однолітків;
- майбутнє працевлаштування: бажання отримати якісну освіту для подальшого успішного працевлаштування;
- інтерес до предмета: якщо предмет здається цікавим та корисним, учень більш мотивований до навчання;
- зовнішня мотивація: похвала вчителя, заохочення батьків, підтримка та схвалення зі сторони громади.

Соціокультурні особливості [22]:

- залежність від цифрових технологій: сучасні підлітки активно користуються гаджетами та інтернетом, що впливає на їхні способи навчання та спілкування;
- глобалізація: підлітки мають доступ до інформації з усього світу і формують світогляд, який не обмежується рамками національної культури;
- індивідуалізм: сучасні підлітки прагнуть до самовираження та індивідуальності, болісно ставляться до спроб стандартизації та уніфікації в свою адресу (наприклад, вимоги однакової шкільної форми).

Розуміння цих особливостей дозволить створити навчальне середовище, яке буде максимально відповідати потребам учнів та сприяти їхньому успішному навчанню.

Б) Батьки [20, 23]

Батьки, які обирають приватну школу для своїх дітей, зазвичай мають певні соціально-демографічні характеристики:

- вищий рівень освіти: батьки з вищою освітою більш схильні інвестувати в якісну освіту своїх дітей;

- високий рівень доходу: приватні школи, як правило, мають більш високу вартість навчання, тому батьки, які їх обирають, зазвичай мають стабільний високий дохід;
- професіоналізм: багато батьків, які обирають приватні школи, займають керівні посади або працюють у сфері, яка вимагає високої кваліфікації;
- місце проживання: батьки, які проживають у великих містах, мають більший асортимент приватних шкіл і більш схильні до вибору навчання у цих закладах.

#### Мотивація до вибору приватної школи:

- якість освіти: батьки хочуть, щоб їхні діти отримали якісну освіту, яка відповідає вимогам сьогодення;
- індивідуальний підхід: батьки прагнуть, щоб до їхньої дитини був індивідуальний підхід, який дозволить їй якісно розвиватися у своєму темпі;
- безпека: батьки хочуть, щоб їхня дитина навчалася в безпечному середовищі;
- престиж: для деяких батьків важливий престиж школи та можливість для дитини спілкуватися з однолітками з аналогічним соціальним статусом;
- додаткові можливості: батьки цінують наявність у школі додаткових освітніх програм, спортивних секцій та гуртків, «школи повного дня» та асортименту зайнятості дітей на канікулах.

#### Критерії оцінки якості освітніх послуг:

- кваліфікація вчителів: батьки звертають увагу на кваліфікацію та досвід роботи вчителів;
- навчальна програма: батьків цікавить, наскільки сучасна і актуальна навчальна програма школи;
- матеріально-технічна база: батьки оцінюють оснащеність школи сучасним обладнанням та інвентарем;

- результати навчання: батьків цікавлять результати зовнішнього незалежного оцінювання та вступних іспитів до ВНЗ;
- відгуки інших батьків: батьки часто довіряють рекомендаціям інших батьків, які вже віддали своїх дітей до цієї школи.

#### Очікування від взаємодії зі школою

- регулярна інформація про успіхи дитини: батьки хочуть бути в курсі успіхів і труднощів своєї дитини;
- можливість спілкування з вчителями: батьки хочуть мати можливість спілкуватися з вчителями своєї дитини для обговорення питань, пов'язаних з навчальним та виховним процесом;
- залучення до життя школи: батьки хочуть брати участь у житті школи, відвідувати батьківські збори, свята та інші заходи, але слід зазначити, що часто мають обмежену кількість часу для цього;
- індивідуальний підхід: батьки очікують, що школа буде враховувати індивідуальні особливості їхньої дитини.

Розуміння цих особливостей дозволить створити ефективну комунікаційну стратегію зі батьками, задовольнити їхні потреби та підвищити лояльність до школи.

#### В) Інвестори [24]

Інвестори, зацікавлені в освітніх проєктах, можуть бути представлені різними категоріями:

- приватні інвестори: це фізичні особи, які мають власні кошти та бажання інвестувати їх в перспективні проєкти. Часто це успішні підприємці, які бажають допомогти суспільству та підтримати розвиток освіти. Батьки учнів відносяться здебільшого саме до цієї категорії;
- ангельські інвестори: досвідчені підприємці, які інвестують свої особисті кошти в стартапи на ранніх стадіях розвитку. Вони часто надають не лише фінансову підтримку, але й менторство та досвід. залучення таких інвесторів дуже сприяє розвитку проєкту;

- венчурні фонди: професійні інвестори, які спеціалізуються на інвестуванні в інноваційні проєкти на ранніх стадіях розвитку. вони мають великі інвестиційні портфелі та надають фінансову підтримку на більш значних сумах;
- корпоративні інвестори: великі компанії, які інвестують у проєкти, що відповідають їхній стратегії розвитку або соціальній відповідальності;
- державні інвестиції: інвестиції з державного бюджету, які спрямовані на розвиток освіти та підтримку інноваційних проєктів;
- фонди підтримки освіти: це некомерційні організації, які інвестують у освітні проєкти з метою покращення якості освіти та доступу до неї.

Мотивація інвесторів вкладати кошти в освітні проєкти може бути різноманітною:

- фінансова віддача: очікування отримання прибутку в довгостроковій перспективі;
- соціальний вплив: бажання внести свій вклад у розвиток суспільства та покращення якості освіти. можливе використання цього впливу в маркетингових кампаніях інвестора;
- персональний досвід: бажання поділитися своїм досвідом та знаннями з молодим поколінням;
- диверсифікація інвестиційного портфеля: включення освітніх проєктів в інвестиційний портфель для зниження ризиків;
- стратегічні інтереси: для корпоративних інвесторів – можливість підготувати майбутніх співробітників або створити партнерські відносини з освітніми закладами.

При оцінці інвестиційної привабливості освітнього проєкту інвестори звертають увагу на такі критерії:

- команда проєкту: досвід, компетентність та мотивація команди;

- бізнес-модель: якість бізнес-моделі, масштабованість проєкту, потенціал для зростання;
- ринок: розмір ринку, темпи зростання, конкурентне середовище;
- технології: наявність інноваційних технологій та їхній потенціал;
- соціальний вплив: позитивний вплив проєкту на суспільство;
- фінансові показники: очікувана прибутковість, терміни повернення інвестицій;
- ризики: аналіз можливих ризиків та стратегії їх мінімізації.

Розуміння мотивації та критеріїв оцінки інвесторів дозволить розробити ефективну інвестиційну пропозицію та залучити необхідне фінансування для реалізації проєкту "Унікум".

#### Г) Вчителі [25]

Вчителі, які працюють в інноваційній школі, такій як "Унікум", повинні відповідати певним кваліфікаційним вимогам:

- висока професійна кваліфікація: на сьогодні більше ніж диплом вчителя має значення професійна компетентність вчителя у своїй предметній галузі, здатність вирішувати прикладні задачі у своїй сфері науки;
- педагогічний стаж: досвід роботи в освітній галузі, який дозволяє ефективно взаємодіяти з учнями різного віку;
- знання сучасних педагогічних технологій: уміння використовувати інтерактивні методи навчання, цифрові інструменти та інші сучасні технології в освітньому процесі;
- іноземні мови: знання іноземних мов на рівні, достатньому для вивчення іншомовних джерел та обміну досвідом з колегами з інших країн;
- додаткова кваліфікація: наявність додаткової кваліфікації, наприклад, у галузі психології, соціології, або конкретної предметної області.

Вчителі, які обирають працювати в інноваційній школі, зазвичай мають такі професійні інтереси та мотивацію:

- інновації: бажання працювати в динамічному середовищі та впроваджувати нові методи навчання;
- розвиток: прагнення до постійного професійного зростання та самовдосконалення;
- творчість: можливість проявити свої творчі здібності та розробляти власні навчальні програми;
- вплив на майбутнє: бажання зробити внесок у розвиток молодих поколінь;
- командна робота: прагнення працювати в команді однодумців, обмінюватися досвідом та ідеями.

Вчителі, які працюють в інноваційній школі, очікують:

- свободу творчості: можливість розробляти власні гнучкі навчальні програми та використовувати різноманітні методи навчання;
- мінімізацію бюрократії: можливість присвячувати майже весь свій час взаємодії з учнями та підготовці до уроків, майже не займаючись оформленням різноманітних документів (планів, звітів, довідок, пояснювальних та супроводжувальних записок і т.д.);
- підтримку адміністрації: створення умов для професійного розвитку та реалізації ініціатив;
- повагу до себе: повагу зі сторони батьків, учнів та адміністрації школи;
- сучасні умови праці: наявність необхідного обладнання, сучасного освітнього простору, матеріалів та програмного забезпечення;
- конкурентну заробітну плату: високий рівень оплати праці, який відповідає їхній кваліфікації та відповідальності;
- можливість професійного зростання: наявність програм навчання та підвищення кваліфікації;

– спілкування з колегами: можливість обмінюватися досвідом з колегами з інших шкіл та країн.

Розуміння цих особливостей дозволить створити привабливі умови праці для вчителів, залучити та утримати висококваліфікованих фахівців.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Щоб проєкт «Унікум» мав конкурентну перевагу на ринку приватної освіти, необхідно запропонувати унікальну комбінацію освітніх рішень, які відповідатимуть сучасним потребам учнів та батьків. Нижче наведені ключові елементи, що дозволять «Унікуму» виграти на фоні конкурентів.

- гнучкість навчання та індивідуальні навчальні траєкторії. Необхідно для кожного учня вибудовувати свій шлях взаємодії зі школою, за потреби оперативно змінюючи його. Agile-методології в управлінні навчальним процесом можуть дозволити швидко адаптувати програми до індивідуальних потреб учнів і стейкхолдерів. Це зробить школу «Унікум» більш адаптивною та відкритою до змін, що є важливою перевагою в умовах постійних інновацій у сфері освіти;

- індивідуальний підхід через навчання в малих групах (4-8 учнів). Робота у малих групах забезпечує глибше занурення кожного учня у навчальний процес, підвищує якість взаємодії з викладачем і дозволяє приділити більше уваги індивідуальним потребам. Це також сприятиме розвитку командних навичок і соціальної взаємодії між учнями;

- поєднання гуманітарних і технічних дисциплін. «Унікум» може запропонувати збалансовану освітню програму, яка поєднуватиме креативне та аналітичне мислення, розвиваючи як технічні, так і гуманітарні навички. Це дозволить залучити учнів із різними інтересами і надати їм широкі можливості для розвитку;

- навчальні проєкти. Широке використання проєктно-орієнтованого підходу для вивчення нових тем та закріплення практичних навичок вирішення задач;

- міжнародні стандарти з локальною адаптацією. У школі повинні бути впроваджені передові світові стандарти освіти з можливістю адаптації до українського контексту. Це дозволить учням отримати конкурентну освіту як для навчання в Україні, так і за кордоном;

- сучасні технології та інноваційні методики. Інтеграція цифрових технологій, таких як електронні платформи для навчання, штучний інтелект, новітніх підходів як-то проєктно-орієнтоване навчання та робота у малих групах, надасть «Унікуму» перевагу серед інших шкіл, які ще не впровадили такі нововведення;

- доступна цінова політика. Одним із ключових конкурентних факторів є доступність навчання. «Унікум» повинен запропонувати конкурентні ціни, що дозволить охопити ширший сегмент населення, при цьому забезпечуючи високу якість освіти;

- підтримка «soft skills» та підготовка до реального світу. Школа повинна фокусуватися не лише на академічних знаннях, але й на розвитку «soft skills» (критичне мислення, креативність, командна робота, емоційний інтелект), що допоможе учням бути готовими до викликів сучасного світу. Це буде важливою відмінністю в порівнянні з конкурентами, які орієнтуються виключно на академічні досягнення;

- фокус на зворотний зв'язок і постійне вдосконалення. Важливим аспектом успіху буде використання agile-підходу для збирання та врахування зворотного зв'язку від учнів, батьків та викладачів. Це дозволить оперативно вносити зміни та покращувати освітню програму, забезпечуючи її актуальність та ефективність;

- партнерство з міжнародними та локальними інституціями. Залучення до співпраці міжнародних університетів, освітніх платформ та локальних бізнес-партнерів надасть учням можливості отримати практичні знання та стажування, що підвищить конкурентоспроможність школи.

Проєкт «Унікум» спрямований на задоволення потреб кількох ключових сегментів: учнів, батьків, інвесторів та вчителів. Кожен з цих сегментів має свої специфічні очікування, мотивацію та вимоги, які повинні бути враховані для успішної реалізації проєкту.

Учні шукають освітнє середовище, яке відповідає їхнім індивідуальним потребам, пропонує сучасні технології та інноваційні методи навчання, а також створює атмосферу підтримки й поваги. Прагнення до самореалізації, соціального престижу, підготовки до успішної кар'єри та здобуття знань, які мають реальне застосування в житті – основна їх мотивація до навчання. Як основні вимоги можна виділити індивідуальний підхід, активні методи навчання, використання цифрових технологій, зв'язок теорії з практикою та приємну атмосферу.

Батьки шукають для своїх дітей якісну освіту, індивідуальний підхід та безпечне середовище, яке забезпечить академічний і соціальний розвиток їхніх дітей. До вибору конкретного навчального закладу їх мотивує висока якість освіти, престиж школи, додаткові можливості для розвитку дітей (гуртки, секції, школа повного дня), індивідуальний підхід. Основні вимоги - висока кваліфікація вчителів, сучасна навчальна програма, технічна оснащеність школи, регулярна інформація про успіхи дитини, можливість спілкування з вчителями.

Інвестори цікавляться перспективою фінансової віддачі, соціальним впливом проєкту та його масштабованістю. У своєму виборі вони орієнтуються на фінансову віддачу, соціальний вплив, можливість та необхідність персональної участі, відповідність їх стратегічним інтересам, можливість для диверсифікації їх інвестиційного портфеля. Для залучення інвесторів необхідна стабільна бізнес-модель, потенціал для зростання, інноваційні технології, фінансова прозорість та соціальна значимість проєкту.

Вчителі шукають можливості для професійного розвитку, сучасні умови праці та конкурентну заробітну плату. Прагнення працювати в інноваційному середовищі, де можна застосовувати творчий підхід, впроваджувати власні методи навчання і робити значний вплив на учнів мотивує їх до роботи у школі. Необхідними складовими є свобода творчості, підтримка адміністрації, мінімізація бюрократії, взаємоповага, конкурентна заробітна плата, можливість для професійного зростання.

Отже для успіху проєкту «Унікум» важливо враховувати потреби кожного сегмента цільової аудиторії. Учні потребують індивідуалізованого підходу та інноваційних методик, батьки – впевненості у якості освіти та безпеки, інвестори – стабільності та зростання, а вчителі – можливостей для професійного розвитку та сучасних умов праці.

Загалом, проєкт «Унікум» повинен поєднати унікальні підходи до навчання, доступність і сучасні інноваційні технології, щоб відрізнятись від основних конкурентів і залучити широку аудиторію.

## РОЗДІЛ 2. ДИЗАЙН БІЗНЕСУ ПРОЄКТУ «УНІКУМ»

### 2.1 Value Proposition Canvas

Value Proposition Canvas – це бізнес-модель, яка допомагає компаніям зрозуміти, як їхній продукт або послуга задовольняють потреби клієнта. В контексті приватних шкіл, це допоможе нам зрозуміти, які саме цінності пропонують ці школи та як вони відповідають потребам батьків і учнів.

Для проєкту "Унікум" Value Proposition Canvas буде мати наступний вигляд [26, 27].

#### 2.1.1 Customer Profile (Профіль клієнта)

Потреби:

Батьки:

- якісна освіта, яка відповідає сучасним вимогам;
- індивідуальний підхід до кожної дитини;
- безпечне навчальне середовище;
- розвиток соціальних навичок та емоційного інтелекту;
- підготовка до вступу у престижні університети;
- можливість отримати додаткові освітні послуги (гуртки, секції).

Учні:

- цікаві та актуальні навчальні програми;
- можливість самостійно обирати напрямки навчання;
- розвиток творчих здібностей та критичного мислення;
- сприятлива атмосфера для навчання та спілкування;
- можливість реалізувати свої ідеї та проєкти.

Болі:

Батьки:

- висока вартість навчання;
- складність вибору школи серед великої кількості пропозицій;
- відсутність інформації про результати навчання;
- недостатній рівень комунікації з вчителями.

Учні:

- великі обсяги домашніх завдань;
- відсутність індивідуального підходу;
- нудна та неактуальна навчальна програма;
- відсутність можливості для самореалізації.

Здобутки:

Батьки:

- успішна кар'єра дитини;
- всебічний розвиток дитини;
- вступ дитини до престижного університету;
- задоволення від результатів навчання дитини.

Учні:

- глибокі знання та навички;
- розвиток творчих здібностей та критичного мислення;
- самостійність та відповідальність;
- впевненість у собі та своїх силах.

### **2.1.2 Value Map (Карта цінностей)**

Продукти та послуги:

- індивідуальні навчальні плани [28];
- проєктна діяльність [29];
- сучасні технології в навчанні (онлайн-платформи, штучний інтелект тощо) [30];
- широкий спектр додаткових освітніх програм (спорт, мистецтво, наука) [31];
- консультації психолога та логопеда;
- підготовка до міжнародних іспитів.

Зменшення болю:

- індивідуальні навчальні плани: дозволяють адаптувати навчання до темпу та стилю кожного учня;

- проєктна діяльність: робить навчання цікавим та практично орієнтованим;
- сучасні технології: спрощують процес навчання та роблять його більш ефективним;
- консультації психолога та логопеда: допомагають вирішити проблеми з навчанням та адаптацією;
- прозора система оцінювання: дає можливість батькам завжди бути в курсі успіхів дитини.

Створення здобутків:

- індивідуальні навчальні плани: допомагають кожному учню розкрити свій потенціал;
- проєктна діяльність: розвиває навички критичного мислення, креативність та вміння працювати в команді;
- сучасні технології: готують учнів до життя в цифровому світі;
- підготовка до міжнародних іспитів: відкриває двері до кращих університетів світу.

Таким чином проєкт "Унікум" може задовольнити потреби батьків та учнів, пропонуючи індивідуальний підхід, сучасні технології та цікаві навчальні програми. Завдяки цьому, школа зможе вирішити проблеми клієнтів та допомогти їм досягти своїх цілей.

Діаграма Value Proposition Canvas наведена у додатку А.

## **2.2 Product Vision Board для проєкту "Унікум"**

Product Vision Board – це інструмент, що використовується для фіксації бачення продукту, поєднуючи при цьому інтереси компанії та інтереси користувачів. Створення грамотної Product Vision Board дозволяє командам по продукту швидко та впевнено рухатися вперед із чіткими цілями та завданнями. Бачення є основою для плану та стратегії продукту [27, 32, 33, 34, 35].

Бачення: "Унікум" - це школа майбутнього, яка розкриває в кожному учні унікальний потенціал, готуючи його до успішного життя в динамічному світі.

Наш продукт - це не просто школа, а інноваційна освітня платформа, яка дозволяє кожному учневі розвиватися в своєму темпі та за індивідуальною траєкторією. Ми прагнемо створити середовище, де навчання є захопливим процесом, а кожен учень відчуває себе цінним і успішним.

Цільова група:

- батьки: сучасні, освічені батьки, які прагнуть для своїх дітей найкращої освіти та розвитку. Вони цінують індивідуальний підхід, інновації та високі стандарти якості;
- учні: мотивовані, допитливі та креативні підлітки, які прагнуть до саморозвитку та бажають отримати знання, необхідні для успішного майбутнього.

Потреби клієнта які вирішує бізнес:

- найвищий пріоритет: забезпечити індивідуальний підхід до навчання кожного учня;
- інші потреби:
  - отримати якісну освіту, яка відповідає сучасним вимогам;
  - розвинути критичне мислення, креативність та навички співпраці;
  - підготуватися до вступу до престижних університетів;
  - навчитися ефективно використовувати сучасні технології;
  - сформувати цінності та навички, необхідні для успішного життя в сучасному світі.

Продукт - інноваційна освітня платформа у якій реалізовано:

- індивідуальні навчальні траєкторії;
- проєктна діяльність;
- використання сучасних технологій (онлайн-платформи, штучний інтелект) ;
- міждисциплінарний підхід до навчання;
- сильний акцент на розвитку soft skills (комунікація, лідерство, командна робота).

Бізнес-цілі:

- найвищий пріоритет: стати лідером на ринку приватних шкіл в Україні;
- Інші цілі:
  - забезпечити стійкий прибуток;
  - створити потужний бренд;
  - стати центром інновацій в освіті;
  - сприяти розвитку освіти в Україні.

Ключові відмінності від конкурентів:

- сильний фокус на індивідуальному підході;
- використання передових технологій;
- міждисциплінарний підхід до навчання;
- розвиток soft skills;
- створення унікального навчального середовища.

Таким чином проєкт "Унікум" має амбітну мету - стати лідером на ринку приватних шкіл в Україні. Для досягнення цієї мети необхідно зосередитися на створенні інноваційної освітньої платформи, яка буде задовольняти потреби сучасних учнів та їхніх батьків.

Діаграма Product Vision Board наведена у додатку Б.

### **2.3 SWOT-аналіз проєкту "Унікум"**

SWOT-аналіз - метод аналізу, що полягає у виявленні факторів внутрішнього та зовнішнього середовища організації та поділу їх на чотири категорії: Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості), Threats (загрози). Сильні (S) і слабкі (W) сторони є чинниками внутрішнього середовища об'єкта аналізу (тобто тим, що сам об'єкт здатний вплинути); Можливості (O) та загрози (T) є факторами зовнішнього середовища (тобто тим, що може вплинути на об'єкт ззовні і при цьому не контролюється об'єктом).

Проаналізувавши проєкт приватної школи «Унікум», отримуємо наступне [33, 34, 36, 37, 38]:

### Сильні сторони (Strengths)

- інноваційний підхід: проєкт пропонує індивідуальний підхід, з використанням сучасних технологій і проєктно-орієнтованого навчання;
- фокус на розвитку особистості: крім знань, проєкт розвиває в учнів «soft skills», що є важливим для успіху в сучасному світі;
- співпраця з батьками: залучення батьків до навчального процесу зміцнює довіру та створює спільну відповідальність за освіту дитини;
- персоналізація навчання: індивідуальні навчальні плани дозволяють кожному учневі розвиватися в своєму темпі та за своїми інтересами;
- сучасні технології: використання інноваційних технологій робить навчання більш цікавим та ефективним.

### Слабкі сторони (Weaknesses)

- відсутність деталізації: хоча загальна концепція проєкту звучить перспективно, відсутні деталі щодо реалізації окремих компонентів, таких як навчальні програми, система оцінювання, технологічна інфраструктура;
- висока вартість: індивідуальний підхід та використання сучасних технологій можуть призвести до високої вартості навчання, що може обмежити доступність проєкту для широкого кола споживачів;
- ризик технологічних збоїв: залежність від технологій може призвести до перебоїв в навчальному процесі у випадку технічних збоїв;
- недостатній досвід: якщо команда проєкту не має достатнього досвіду в реалізації подібних проєктів, можуть виникнути труднощі в процесі впровадження.

### Можливості (Opportunities)

- зростаючий попит на індивідуалізовану освіту: батьки все більше цікавляться індивідуальним підходом до навчання своїх дітей;
- розвиток технологій: постійний розвиток технологій відкриває нові можливості для вдосконалення навчального процесу;

- партнерство з університетами та компаніями: співпраця з вищими навчальними закладами та компаніями може забезпечити проєкт необхідними ресурсами та відкрити нові перспективи для випускників;
- державна підтримка інновацій в освіті: державні програми підтримки інноваційних проєктів можуть сприяти розвитку проєкту.

#### Загрози (Threats)

- конкуренція: На ринку освітніх послуг існує висока конкуренція з боку інших приватних шкіл та державних навчальних закладів;
- економічна нестабільність: Економічні кризи можуть призвести до зниження платоспроможності населення і, як наслідок, до зменшення попиту на платні освітні послуги;
- зміна державної політики в галузі освіти: Зміни в законодавстві та державних стандартах можуть вплинути на діяльність проєкту;
- технологічні зміни: Швидкий розвиток технологій може зробити застарілими деякі з використовуваних у проєкті інструментів.

Діаграма SWOT-аналізу проєкту "Унікум" наведена у додатку В. З аналізу видно, що проєкт "Унікум" має значний потенціал для успіху завдяки інноваційному підходу та орієнтації на індивідуальні потреби учнів. Однак для досягнення успіху необхідно детально пропрацювати ряд питань, зокрема розробити детальні навчальні програм і системи оцінювання, забезпечити фінансову стійкість проєкту, створити ефективну систему управління проєктом, постійно моніторити ринок освітніх послуг та адаптуватися до змін.

#### **2.4 Business Model Canvas**

Business Model Canvas - це інструмент стратегічного управління, що використовується для опису бізнес-моделей нових підприємств, що вже працюють. Є схемою з 9 блоків, що описують різні бізнес-процеси організації. Нижче наведена модель для проєкту «Унікум» [33, 34, 39, 40, 41, 42, 43].

##### Key Partners (Ключові партнери)

- університети та наукові установи для розробки навчальних програм та проведення наукових досліджень;

- IT-компанії для забезпечення технічної інфраструктури та розробки програмного забезпечення;
- громадські організації для проведення соціальних проєктів та волонтерської діяльності;
- місцеві бізнеси для організації практик, експертних виступів, менторства та спільних проєктів.

#### Key Activities (Ключові дії)

- розробка індивідуальних навчальних планів для кожного учня на основі його інтересів, здібностей та потреб;
- забезпечення високоякісного навчального процесу за допомогою сучасних методів навчання та технологій;
- проведення проєктної діяльності для розвитку практичних навичок та творчого потенціалу учнів;
- організація позашкільної діяльності для розширення кругозору учнів та розвитку їхніх інтересів;
- підтримка учнів та батьків через консультації, онлайн-спілкування та регулярну звітність;
- співпраця з партнерами для забезпечення додаткових можливостей для учнів (екскурсії, практики, наукові дослідження).

#### Key Resources (Ключові ресурси)

- кваліфікований педагогічний персонал з досвідом роботи в інноваційній освіті;
- сучасна навчальна інфраструктура та технологічне обладнання;
- широкий спектр навчальних матеріалів та ресурсів;
- партнерські відносини з провідними університетами, компаніями та громадськими організаціями;
- фінансові ресурси для інвестицій в розвиток школи та забезпечення її стабільної роботи.

### Value Proposition (Ціннісна пропозиція)

- індивідуальний підхід до навчання: кожен учень отримує персоналізований навчальний план, що відповідає його інтересам та потребам;
- сучасні методи навчання: використання інноваційних технологій та проєктної діяльності робить навчання більш цікавим та ефективним;
- розвиток особистості: школа допомагає учням розвинути не тільки академічні знання, але й м'які навички, необхідні для успіху в сучасному світі;
- сприятливе навчальне середовище: школа забезпечує безпечне, комфортне та стимулююче середовище для навчання;
- партнерство з батьками: школа активно співпрацює з батьками, забезпечуючи прозорість навчального процесу та регулярну комунікацію
- підвищення престижу школи завдяки співпраці з успішними компаніями.

### Customer Segments (Сегменти клієнтів)

- батьки: сучасні, освічені батьки, які прагнуть для своїх дітей найкращої освіти та розвитку;
- учні: мотивовані, допитливі та креативні підлітки, які прагнуть до саморозвитку та бажають отримати знання, необхідні для успішного майбутнього.

### Customer Relationships (Відносини з клієнтами)

- індивідуальні консультації з батьками та учнями;
- регулярна звітність про успіхи та труднощі учнів;
- онлайн-спілкування між батьками, учнями та вчителями;
- організація батьківських зборів та інших заходів для спілкування та обміну досвідом.

### Channels (Канали комунікації)

- веб-сайт школи з детальною інформацією про навчальні програми, вчителів, заходи та можливості для вступу;
- соціальні мережі для просування школи та спілкування з потенційними клієнтами;
- дні відкритих дверей та презентації школи для батьків і учнів;
- партнерські школи, дитсадки та освітні агенції для залучення нових учнів;
- участь у конференціях в сфері освіти та бізнесу.

### Cost Structure (Структура витрат)

- заробітна плата педагогічного та забезпечувального персоналу;
- оренда приміщень або витрати на власне будівництво;
- навчальні матеріали та обладнання;
- маркетинг та реклама;
- операційні витрати (комунальні платежі, технічне обслуговування тощо).

### Revenue Streams (Джерела доходів)

- плата за навчання;
- додаткові освітні послуги (гуртки, секції, підготовчі курси) ;
- партнерські програми з університетами та компаніями;
- гранти та субсидії від держави або благодійних фондів.

Business Model Canvas проєкту "Унікум" демонструє його потенціал стати лідером на ринку освітніх послуг. Завдяки інноваційному підходу, фокусу на індивідуальному розвитку учнів та партнерстві з бізнесом, школа має всі шанси досягти успіху та зробити значний внесок у розвиток української освіти. Діаграма Business Model Canvas наведена у додатку Г.

## 2.5 User Stories

User Stories - це неформальне загальне пояснення функцій продукту, написане з точки зору кінцевого користувача або клієнта. Мета User Stories полягає в тому, щоб сформулювати, як частина роботи принесе певну цінність

клієнту [44]. Важливість застосування таких пояснень наводиться у дослідженнях сучасних науковців [45].

Нижче написані User Stories [46], які можуть виникати під час функціонування проєкту «Унікум».

Учень: Як учень, я хочу мати можливість обирати додаткові курси, щоб поглиблювати свої знання в темах, що мене цікавлять.

Учень: Як учень, я хочу, щоб мій навчальний план був персоналізований, щоб я міг навчатися у своєму темпі та зосередитися на найцікавіших мені предметах.

Учень: Як учень, я хочу отримувати рекомендації щодо вибору курсів, щоб вони відповідали моїм інтересам та сприяли моєму розвитку.

Учень: Як учень, я хочу мати можливість спілкуватися з учителем онлайн, щоб отримувати роз'яснення щодо навчального матеріалу та оперативний зворотній зв'язок.

Учень: Як учень, я хочу брати участь у проєктній діяльності, щоб розвивати свої навички співпраці та втілювати власні ідеї.

Учень: Як учень, я хочу мати можливість отримувати підтримку вчителя під час роботи над проєктами, щоб успішно завершити їх.

Батько: Як батько, я хочу мати онлайн-доступ до інформації про успішність своєї дитини, щоб бути в курсі її навчального процесу.

Батько: Як батько, я хочу брати участь у житті шкільної спільноти, щоб бути в курсі шкільних подій та підтримувати своїх дітей.

Батько: Як батько, я хочу мати можливість спілкуватися з учителем онлайн, щоб зручно обговорювати питання, пов'язані з навчанням моєї дитини.

Батько: Як батько, я хочу брати участь у батьківських зборах в онлайн-форматі, щоб бути в курсі шкільних новин та подій з будь-якої точки світу.

Учитель: Як учитель, я хочу мати інструменти для створення індивідуальних навчальних планів для кожного учня, щоб максимально ефективно розвивати їхні таланти.

Учитель: Як учитель, я хочу отримувати зворотний зв'язок від учнів та батьків, щоб коригувати навчальний процес.

Адміністратор: Як адміністратор, я хочу мати зручний інструмент для керування навчальним процесом, щоб забезпечити ефективну організацію роботи школи.

Технічний спеціаліст: Як технічний спеціаліст, я хочу мати доступ до всіх необхідних інструментів для підтримки роботи платформи, щоб забезпечити безперебійну роботу системи.

## 2.6 Use Cases

Use Cases — це сценарна техніка опису взаємодії, яка використовується в системному аналізі для визначення, уточнення та організації системних вимог. Варіант використання складається з набору можливих комплексів взаємодії між системами та користувачами в певному середовищі та пов'язаних із певною наказом. За допомогою Use Cases можуть бути описані і користувацькі вимоги, і вимоги до взаємодії системи, і опис взаємодії людей і компаній у реальному житті [47, 48, 49].

*Таблиця 2.1 – Use Case 1: Учень вивчає новий матеріал*

Актор	Учень
Мета	Вивчити нову тему
Кроки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Учень заходить у своє персональне освітнє середовище.</li> <li>2) Система пропонує учню навчальний матеріал, адаптований під його рівень знань та інтереси.</li> <li>3) Учень вивчає матеріал за допомогою інтерактивних елементів (відео, аудіо, тести).</li> <li>4) У разі виникнення запитань, учень може звернутися до чат-боту або зв'язатися з учителем.</li> <li>5) Наприкінці теми учень проходить тестування для закріплення матеріалу.</li> </ol>

Таблиця 2.2 – Use Case 2: Вчитель створює індивідуальний навчальний план

Актор	Вчитель
Мета	Створити індивідуальний навчальний план для учня
Кроки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Вчитель входить у систему управління навчанням.</li> <li>2) Система надає вчителю докладну інформацію про учня (досягнення, проблеми, інтереси).</li> <li>3) Вчитель обирає навчальні матеріали та завдання, що відповідають цілям навчання учня.</li> <li>4) Вчитель налаштовує послідовність проходження матеріалу та встановлює терміни здачі завдань.</li> <li>5) Система автоматично формує індивідуальний навчальний план для учня.</li> </ol>

Таблиця 2.3 – Use Case 3: Батько відстежує прогрес дитини

Актор	Батько
Мета	Відстежувати успішність дитини
Кроки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Батько авторизується у системі.</li> <li>2) Система надає батькам доступ до особистого кабінету, де вони можуть бачити: <ul style="list-style-type: none"> <li>– розклад занять</li> <li>– домашні завдання</li> <li>– оцінки</li> <li>– прогрес із досягнення навчальних цілей</li> <li>– батько може спілкуватися з учителем через систему чатів.</li> </ul> </li> </ol>

Таблиця 2.4 – Use Case 4: Школа збирає зворотний зв'язок від користувачів

Актор	Учні, батьки, вчителі
Мета	Збір зворотного зв'язку для покращення навчального процесу
Кроки	<p>1) Система регулярно надсилає користувачам опитування для збирання зворотного зв'язку.</p> <p>2) Користувачі можуть залишати коментарі та пропозиції щодо покращення навчального процесу.</p> <p>3) Адміністрація аналізує отриману інформацію та вносить необхідні зміни до навчального процесу.</p>

Таблиця 2.5 – Use Case 5: Створення груп для спільної роботи над проєктами

Актор	Учні, вчитель, система
Мета	Організувати ефективну спільну роботу учнів над проєктами
Кроки	<p>1) Вчитель створює новий проєкт і визначає його мету, критерії оцінки та терміни виконання.</p> <p>2) Система автоматично генерує шаблон проєкту, що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Опис проєкту</li> <li>• Розподіл ролей</li> <li>• Графік виконання</li> <li>• Місце для зберігання файлів та обговорень</li> </ul> <p>3) Формування груп. Система може запропонувати кілька варіантів формування груп:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Випадковим чином: Система випадково розподіляє учнів по групам.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• За інтересами: Система формує групи на основі інтересів та переваг учнів, зазначених у їх профілях.</li> <li>• За рівнем знань: Система розподіляє учнів за групами залежно від своїх академічних досягнень.</li> <li>• Ручне формування: Вчитель може самостійно вибрати склад груп.</li> <li>• Вчитель вибирає найбільш вдалий варіант і підтверджує склад груп.</li> </ul> <p>4) Учні отримують доступ до проєкту та розпочинають спільну роботу.</p>
--	---

*Таблиця 2.6 – Use Case 6: Початок роботи учня з ментором*

Актор	Учень, ментор
Мета	Надання індивідуальної підтримки та наставництва
Кроки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Учень висловлює бажання працювати із ментором.</li> <li>2) Система підбирає ментора, виходячи з інтересів та цілей учня.</li> <li>3) Організується зустріч учня та ментора у школі чи іншому зручному місці.</li> <li>4) Ментор допомагає учневі розвинути навички, розібратися у складних темах, обрати майбутню професію.</li> </ol>

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Розробка бізнесу проєкту «Унікум» базується на глибокому розумінні потреб учнів і батьків, завдяки використанню таких інструментів, як Value Proposition Canvas, Product Vision Board, SWOT-аналіз, та Business Model Canvas. Ці підходи дозволяють чітко окреслити головні ціннісні пропозиції проєкту, а також визначити можливості для його подальшого розвитку та потенційних ризиків.

Проєкт "Унікум" зосереджується на ключових потребах учнів і батьків: забезпеченні якісної, індивідуалізованої освіти з акцентом на розвиток soft skills, критичне мислення та творчі здібності. Школа використовує інноваційні підходи до навчання, пропонуючи не лише стандартні навчальні плани, але й гнучкі, індивідуалізовані траєкторії для кожного учня, що адаптуються під його особисті інтереси та здібності. Крім того, використання сучасних технологій, таких як онлайн-платформи та штучний інтелект, робить навчання інтерактивним та захопливим.

Інструмент Value Proposition Canvas детально окреслює болі та здобутки клієнтів — батьків і учнів. Батьки очікують якісної освіти, безпечного середовища, індивідуального підходу, а також додаткових можливостей для позашкільного розвитку своїх дітей. Учні, у свою чергу, прагнуть цікавих навчальних програм, що дозволяють самостійно обирати напрямки та реалізовувати свої проєкти. Проєкт «Унікум» розробляє рішення цих проблем, пропонуючи індивідуальні навчальні плани, проєктну діяльність, сучасні технології та прозору систему оцінювання, що робить навчання не лише ефективним, але й приємним для учнів і батьків.

SWOT-аналіз виявляє сильні сторони, серед яких — інноваційний підхід, персоналізація навчання, використання передових технологій, співпраця з батьками та можливість створення сприятливого середовища для навчання. Водночас слабкими сторонами можуть бути висока вартість навчання через технологічну складову та індивідуальний підхід, а також можливі ризики технічних збоїв. Проте, з огляду на зростаючий попит на індивідуалізовану

освіту та постійний розвиток технологій, школа має великий потенціал. Можливості для зростання включають співпрацю з університетами, бізнесом, а також державну підтримку інновацій в освіті. Однак загрози, такі як конкуренція на ринку приватних шкіл і можливі економічні кризи, також повинні бути враховані для забезпечення фінансової стійкості проєкту.

Product Vision Board окреслює бачення школи як інноваційної освітньої платформи, яка готує учнів до життя в динамічному світі, розвиваючи унікальні таланти та здібності кожного. Стратегічно важливими цілями є не лише забезпечення якісної освіти, але й підготовка учнів до вступу до престижних університетів, розвиток навичок ефективного використання сучасних технологій та формування цінностей, необхідних для успішного життя в сучасному суспільстві. Фокус на soft skills, індивідуалізація навчального процесу та створення інноваційного середовища для навчання дозволяють «Унікум» стати лідером на ринку приватних шкіл в Україні.

Business Model Canvas детально показує, як проєкт реалізовує свою бізнес-модель через партнерства з університетами та компаніями, розробку індивідуальних навчальних планів, використання сучасних технологій, співпрацю з батьками та залучення різних каналів комунікації для підтримки клієнтів. Ціннісна пропозиція школи базується на індивідуальному підході, розвитку особистих якостей учнів та створенні сприятливого середовища для їхнього зростання. Основні доходи проєкту будуть надходити з плати за навчання та додаткові послуги, що підкріплюється партнерськими програмами та державними субсидіями.

Таким чином, проєкт «Унікум» має всі шанси стати успішним завдяки своїм інноваційним підходам, фокусу на потребах учнів та батьків, а також стратегічному партнерству з провідними організаціями. Для досягнення довгострокового успіху важливо продовжувати вдосконалювати навчальні програми, забезпечити фінансову стійкість проєкту та бути готовими до викликів, які можуть виникнути через зміни на ринку освіти.

## РОЗДІЛ 3. ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ ПРОДУКТУ

### 3.1 Вибір Agile-фреймворку для проєкту «Унікум»

У якості Agile-фреймворку для втілення проєкту «Унікум» ми вирішили обрати підхід Scrum [50, 51, 52, 53, 54].

Scrum – це методика гнучкого управління проєктами, яка допомагає командам структурувати свою роботу та керувати нею за допомогою набору цінностей, принципів та практик. Причиною вибору саме такого підходу для проєкту «Унікум» стали принципи, на яких він базується та їх відповідність ключовим аспектам, які необхідні для успішної реалізації проєкту згідно з Value Proposition Canvas, Product Vision Board, SWOT-аналіз, та Business Model Canvas. Розглянемо їх детальніше [55].

Гнучкість навчального плану: навчальний план є динамічним і може змінюватися залежно від потреб учнів (індивідуальні траєкторії навчання), нових досліджень (про підвищення ефективності навчального процесу та покращенню методів розвитку особистості у підлітків) та змін у навчальних програмах (на вимогу держави або інвесторів). Scrum дозволяє легко адаптуватися до таких змін.

Роль вчителя як фасилітатора: вчитель у цьому контексті більше фасилітатор, який створює середовище для навчання, ніж просто передавач знань. Scrum підтримує таку роль («Developer»), надаючи вчителю можливість брати активну участь у розробці навчальних матеріалів та процесу навчання.

Командна робота: створення команд предметних напрямів, що включають вчителів одного або декількох споріднених предметів, Scrum Master [56] (на заміну ролі завуча, може бути один на декілька команд) та Product Owner (на заміну ролі старшого вчителя), сприяє більш глибокому підходу до розробки навчальних матеріалів та кращим результатам.

Фокус на результаті: замість того, щоб зосереджуватися на процесі, Scrum акцентує увагу на кінцевому результаті – створенні якісного навчального матеріалу та процесу, який відповідає потребам учнів.

Постійне вдосконалення: регулярні ретроспективи дозволяють команді виявляти слабкі місця в навчальному процесі та вносити необхідні зміни. Збір інформації може проводитися шляхом опитування, анкетування або обговорення з учнями та їх батьками.

### **3.2 Планування запуску проєкту**

Для успішної реалізації проєкту “Унікум” необхідно розробити детальний план дій, що включає послідовні етапи та перелік конкретних робіт [57, 58]. Етапи проєкту Унікум наведені нижче.

Розробка освітньої програми [59]:

- детальне визначення вимог до методики викладання та курикулуму;
- розробка основного концепту проєкту: місія, візія, тощо;
- складання курикулуму;
- подання курикулуму до сертифікації;
- створення навчальних планів для кожної вікової групи;
- впровадження індивідуальних навчальних траєкторій;
- інтеграція проєктної діяльності у навчальний процес;
- розробка додаткових курсів і гуртків.

Маркетинг і залучення стейкхолдерів:

- розробка маркетингової стратегії;
- складання та запуск маркетингової стратегії;
- створення веб-сайту та просування у соціальних мережах;
- пошук та перемовини з потенційними інвесторами;
- пошук та перемовини з потенційними партнерами;
- взаємодія з освітніми агентствами.

Інфраструктура [60]:

- пошук та підготовка місця для розміщення школи;
- розробка цифрової системи підтримки освітнього процесу.

Наймання та навчання персоналу:

- пошук викладачів і технічних спеціалістів;

- навчання викладачів методикам розробленого курикулуму;
- підготовка вчителів до використання agile-технологій у навчальному процесі.

Створення матеріально-технічної бази:

- закупівля обладнання (смарт-дошки, комп'ютери, сервера) ;
- облаштування навчальних класів для навчально-прикладної діяльності;
- облаштування лабораторій для наукових дисциплін.

Взаємодія з батьками та стейкхолдерами:

- розробка системи звітності для батьків;
- створення системи комунікації між батьками та вчителями;
- організація днів відкритих дверей для батьків і потенційних учнів.

Впровадження та підтримка проєкту:

- набір першого потоку навчання;
- тестування створених програм навчання;
- збір відгуків від учнів та батьків та аналіз ефективності програми;
- виправлення виявлених помилок та недоліків;
- надання зворотного зв'язку стейкхолдерам.

### **3.3 WBS (Work Breakdown Structure)**

WBS — це деталізоване розбиття проєкту на етапи та підетапи з відповідними завданнями. Це дозволяє структуровано підійти до управління проєктом та розподілити відповідальність між учасниками команди [61, 62, 63. 64, 65].

Підпроєкт 1 – Розробка концепції

Цей підпроєкт є фундаментом для всього проєкту "Унікум". Його мета – сформулювати чітке бачення школи майбутнього, визначити її цінності, принципи роботи та унікальні пропозиції.

- 1.1. Аналіз контексту (80 год.)
  - 1.1.1. Дослідження сучасних тенденцій в освіті (20 год.)

- 1.1.2. Аналіз потреб батьків, учнів та суспільства (20 год.)
- 1.1.3. Вивчення досвіду успішних освітніх проєктів (20 год.)
- 1.1.4. Аналіз законодавства та нормативних документів в галузі освіти (20 год.)
- 1.2. Формулювання місії, візії та цінностей (44 год.)
  - 1.2.1. Розробка чіткої і лаконічної місії та візії школи (16 год.)
  - 1.2.2. Визначення довгострокового бачення розвитку школи (16 год.)
  - 1.2.3. Сформулювання основних цінностей, якими керуватиметься школа (12 год.)
- 1.3. Розробка освітньої філософії (52 год.)
  - 1.3.1. Визначення підходів до навчання (наприклад, особистісно орієнтоване навчання, проєктна діяльність) (20 год.)
  - 1.3.2. Опис ролі вчителя та учня в навчальному процесі (12 год.)
  - 1.3.3. Визначення методів оцінювання знань і умінь (20 год.)
- 1.4. Створення освітньої програми (180 год.)
  - 1.4.1. Розробка детального опису навчального плану (80 год.)
  - 1.4.2. Визначення предметів, курсів та їх послідовності (80 год.)
  - 1.4.3. Впровадження інноваційних технологій у навчальний процес (20 год.)
- 1.5. Розробка моделі управління школою (44 год.)
  - 1.5.1. Визначення структури управління (12 год.)
  - 1.5.2. Опис ролі кожного учасника освітнього процесу (20 год.)
  - 1.5.3. Розробка системи прийняття рішень (12 год.)
- 1.6. Аналіз конкурентного середовища (36 год.)
  - 1.6.1. Дослідження пропозицій інших шкіл у регіоні (16 год.)
  - 1.6.2. Виявлення сильних і слабких сторін конкурентів (20 год.)
- 1.7. Опитування стейкхолдерів (52 год.)
  - 1.7.1. Проведення опитувань серед батьків, учнів, вчителів (40 год.)

- 1.7.2. Аналіз результатів опитувань для визначення потреб і очікувань (12 год.)
- 1.8. Формулювання унікальної пропозиції школи (12 год.)
  - 1.8.1. Визначення того, що відрізняє школу від інших (12 год.)
- 1.9. Розробка бренд-буку (24 год.)
  - 1.9.1. Створення візуального образу школи (24 год.)
- 1.10. Розробка критеріїв оцінювання ( 32 год.)
  - 1.10.1. Визначення методів оцінювання знань (тести, проєкти, портфоліо) (16 год.)
  - 1.10.2. Розробка системи зворотного зв'язку для учнів і вчителів (16 год.)
- 1.11. Інтеграція цифрових технологій у навчальний процес ( 104 год.)
  - 1.11.1. Вибір платформи для дистанційного навчання (24 год.)
  - 1.11.2. Розробка інтерактивних навчальних матеріалів (40 год.)
  - 1.11.3. Створення цифрової бібліотеки (40 год.)
- 1.12. Розробка системи мотивації вчителів ( 56 год.)
  - 1.12.1. Створення системи професійного розвитку (40 год.)
  - 1.12.2. Розробка системи преміювання (16 год.)

#### Підпроєкт 2 – Створення інфраструктури

Цей підпроєкт є критичним для успішної реалізації проєкту "Унікум". Він включає в себе створення фізичного простору для навчання, розробку цифрової інфраструктури та забезпечення всіх необхідних матеріально-технічних ресурсів.

- 2.1. Фізична інфраструктура ( 776 год.)
  - 2.1.1. Пошук та оренда/купівля приміщення ( 156 год.)
    - 2.1.1.1. Визначення необхідної площі ( 16 год.)
    - 2.1.1.2. Розробка технічних вимог до приміщення ( 20 год.)
    - 2.1.1.3. Проведення переговорів з власниками приміщень ( 80 год.)

- 2.1.1.4. Укладання договору оренди/купівлі ( 40 год.)
- 2.1.2. Ремонт та облаштування приміщення ( 540 год.)
  - 2.1.2.1. Розробка дизайн-проекту ( 60 год.)
  - 2.1.2.2. Проведення будівельних робіт ( 480 год.)
  - 2.1.2.3. Облаштування навчальних класів, лабораторій, зон відпочинку ( 40 год.)
- 2.1.3. Оформлення ліцензії та дозволів ( 80 год.)
  - 2.1.3.1. Збір необхідних документів ( 40 год.)
  - 2.1.3.2. Подача документів на отримання ліцензії ( 16 год.)
  - 2.1.3.3. Отримання дозволів на пожежну безпеку, санітарні норми тощо ( 24 год.)
- 2.2. Цифрова інфраструктура ( 100 год.)
  - 2.2.1. Розробка та впровадження системи управління навчанням (LMS) ( год.)
    - 2.2.1.1. Вибір готової LMS або розробка власної ( 40 год.)
    - 2.2.1.2. Налаштування LMS під потреби школи ( 40 год.)
    - 2.2.1.3. Інтеграція LMS з іншими системами (наприклад, електронний журнал) ( 20 год.)
  - 2.2.2. Створення веб-сайту ( 96 год.)
    - 2.2.2.1. Розробка дизайну ( 40 год.)
    - 2.2.2.2. Розробка функціоналу ( 40 год.)
    - 2.2.2.3. Запуск та просування ( 16 год.)
- 2.3. Матеріально-технічне забезпечення ( 220 год.)
  - 2.3.1. Закупівля меблів ( 96 год.)
    - 2.3.1.1. Розробка технічного завдання ( 24 год.)
    - 2.3.1.2. Проведення тендеру ( 40 год.)
    - 2.3.1.3. Доставка та монтаж меблів ( 32 год.)
  - 2.3.2. Закупівля обладнання ( 112 год.)
    - 2.3.2.1. Комп'ютери, принтери, проєктори, інтерактивні дошки ( 32 год.)

- 2.3.2.2. Лабораторне обладнання ( 24 год.)
- 2.3.2.3. Спортивний інвентар ( 24 год.)
- 2.3.2.4. Бібліотечний фонд ( 32 год.)
- 2.3.3. Закупівля канцелярських товарів та витратних матеріалів ( 12 год.)

### Підпроект 3 – Запуск та розвиток

Цей проєкт є заключним етапом, який передбачає введення школи в експлуатацію, залучення перших учнів та забезпечення її подальшого розвитку.

- 3.1. Запуск школи
  - 3.1.1. Набір учнів ( 128 год.)
    - 3.1.1.1. Розробка маркетингової кампанії ( 40 год.)
    - 3.1.1.2. Організація днів відкритих дверей ( 32 год.)
    - 3.1.1.3. Проведення вступних іспитів/співбесід ( 32 год.)
    - 3.1.1.4. Складання розкладу ( 16 год.)
  - 3.1.2. Організація урочистого відкриття ( 24 год.)
    - 3.1.2.1. Розробка сценарію ( 8 год.)
    - 3.1.2.2. Запрошення гостей ( 4 год.)
    - 3.1.2.3. Оформлення приміщення ( 8 год.)
    - 3.1.2.4. Проведення заходу ( 4 год.)
  - 3.1.3. Впровадження системи управління школою ( 56 год.)
    - 3.1.3.1. Налаштування програмного забезпечення ( 20 год.)
    - 3.1.3.2. Навчання персоналу роботі з системами ( 20 год.)
    - 3.1.3.3. Створення бази даних учнів та персоналу ( 16 год.)
- 3.2. Розвиток навчального процесу
  - 3.2.1. Моніторинг навчального процесу ( 76 год.)
    - 3.2.1.1. Збір зворотного зв'язку від учнів, батьків та вчителів ( 4 год.)
    - 3.2.1.2. Аналіз результатів навчання ( 36 год.)
    - 3.2.1.3. Внесення коригувань у навчальні програми ( 36 год.)

- 3.2.2.      Розвиток додаткових освітніх програм ( 160 год.)
  - 3.2.2.1.      Створення гуртків, секцій, клубів за інтересами ( 60 год.)
  - 3.2.2.2.      Організація екскурсій, поїздок, проєктів ( 100 год.)
- 3.2.3.      Професійний розвиток вчителів ( 160 год.)
  - 3.2.3.1.      Організація тренінгів, семінарів, конференцій ( 80 год.)
  - 3.2.3.2.      Підтримка індивідуальних планів розвитку вчителів ( 80 год.)
- 3.2.4.      Впровадження інноваційних технологій ( 112 год.)
  - 3.2.4.1.      Ознайомлення вчителів з новими технологіями ( 40 год.)
  - 3.2.4.2.      Створення банку цифрових ресурсів ( 32 год.)
  - 3.2.4.3.      Розробка інтерактивних завдань ( 40 год.)
- 3.3.      Маркетинг та комунікації
  - 3.3.1.      Підтримка бренду школи ( 104 год.)
    - 3.3.1.1.      Розробка та впровадження брендбуку ( 40 год.)
    - 3.3.1.2.      Створення контенту для веб-сайту та соціальних мереж ( 24 год.)
    - 3.3.1.3.      Участь у освітніх виставках та форумах ( 40 год.)
  - 3.3.2.      Співпраця з ЗМІ ( 32 год.)
    - 3.3.2.1.      Організація прес-конференцій ( 16 год.)
    - 3.3.2.2.      Публікація статей про досягнення школи ( 16 год.)
  - 3.3.3.      3.3.3. Будівництво партнерських відносин ( 80 год.)
    - 3.3.3.1.      Співпраця з іншими освітніми закладами, бізнесом, громадськими організаціями ( 80 год.)
  - 3.3.4.      3.3.4. Збір коштів ( 140 год.)
    - 3.3.4.1.      Пошук грантів ( 80 год.)
    - 3.3.4.2.      Організація благодійних заходів ( 60 год.)

### 3.4 Команди з підтримки та розвитку продукту після його запуску

Для успішної підтримки та розвитку проєкту «Унікаум» модель управління повинна бути розширеною - Scrum of Scrums [66]. Наведемо декілька типових Scrum-команд для цього проєкту [61, 67, 68].

А) Продукт – Розуміння поточних тем учнями

Sprint – 2 тижні

Product Owner – Куратор паралелі класів

- формує та пріоритезує Product Backlog (список задач проєкту):
    - проведення вчителями уроків згідно навчального плану;
    - коригування навчального плану;
    - аналіз потреб учнів;
    - адаптація навчальних методів;
    - адаптація навчальних матеріалів;
    - заохочення учнів та організація позаурочної дослідницької діяльності.
  - представляє інтереси учнів, вчителів, держави (дотримання державного стандарту освіти);
  - визначає цінність кожної функціональності;
  - приймає рішення щодо зміни пріоритетів та вимог до продукту.
- Ключові навички: Глибоке розуміння освітнього процесу та свого предмету, вміння визначати потреби учнів та вчителів, лідерські якості.

Scrum Master

- забезпечує дотримання процесів Scrum;
- фасилітує зустрічі команди;
- вирішує організаційні питання;
- сприяє ефективній командній роботі;
- виступає коучем для команди в освоєнні нових інструментів та технологій;
- разом із Product Owner визначає пріоритети у розвитку продукту;

- виступає Scrum Master для учнівських проєктних команд з предмету.

Ключові навички: Знання методології Scrum, лідерські якості, вміння вирішувати конфлікти, комунікативні навички.

Developers – Педагоги-предметники

Приклад:

Daily Scrum: Вчитель планує, які завдання з вивчення свого предмету він розгляне сьогодні, які матеріали підготує.

Sprint Review: Учні представляють свої проєкти, які реалізують практичне використання пройденної теми.

Sprint Retrospective: Вчитель аналізує, які методи навчання були найбільш ефективними, які завдання викликали труднощі у учнів.

Б) Продукт – Психо-емоційний розвиток учнів

Sprint – 2 тижні

Product Owner – Психолог

- формує та пріоритезує Product Backlog (список задач проєкту):
  - налагодження взаємодії між учнями та учнями;
  - налагодження взаємодії між учнями та вчителями;
  - налагодження взаємодії між батьками та вчителями;
  - організація позаурочної культурної та оздоровчої діяльності;
  - сприяння самореалізації та розвитку кожного учня;
  - контроль зміни психологічного стану кожного учня.
- представляє інтереси учнів, вчителів, батьків;
- визначає цінність кожної функціональності;
- приймає рішення щодо зміни пріоритетів та вимог до продукту.

Ключові навички: Глибоке розуміння освітнього процесу та свого предмету, вміння визначати потреби учнів, вчителів та батьків, лідерські якості.

Scrum Master

- забезпечує дотримання процесів Scrum;

- фасилітує зустрічі команди;
- вирішує організаційні питання;
- сприяє ефективній командній роботі;
- виступає коучем для команди в освоєнні нових інструментів та технологій;
- разом із Product Owner визначає пріоритети у розвитку продукту.

Ключові навички: Знання методології Scrum, лідерські якості, вміння вирішувати конфлікти, комунікативні навички.

Developers – Куратори класів паралелі

Приклад:

Daily Scrum: Куратор проводить зустріч-чаювання зі своїм класом, на зустрічі всі обговорюють актуальні теми, діляться своїми здобутками та складнощами, знаходять шляхи до їх вирішення.

Sprint Review: Учні дають фідбек в кінці зустрічі.

Sprint Retrospective: Куратор аналізує, які теми найбільш актуальні, які проблеми викликають питання, які зміни є у психоемоційному стані учнів.

В) Продукт – Житєдіяльність школи

Sprint – 2 тижні

Product Owner – Директор школи

- Формує та пріоритезує Product Backlog (список задач проєкту):
  - коригування навчального плану;
  - забезпечення школи матеріальною базою;
  - професійний розвиток вчителів;
  - особистісний розвиток учнів;
  - поєднання потреб учнів, батьків, інвесторів та вчителів;
  - своєчасна звітність.
- представляє інтереси учнів, вчителів, батьків, інвесторів;
- визначає цінність кожної функціональності;
- приймає рішення щодо зміни пріоритетів та вимог до продукту.

Ключові навички: Глибоке розуміння освітнього процесу та свого предмету, вміння визначати потреби учнів, вчителів, батьків, інвесторів, лідерські якості.

#### Scrum Master

- забезпечує дотримання процесів Scrum;
- фасилітує зустрічі команди;
- вирішує організаційні питання;
- сприяє ефективній командній роботі;
- виступає коучем для команди в освоєнні нових інструментів та технологій;
- разом із Product Owner визначає пріоритети у розвитку продукту.

Ключові навички: Знання методології Scrum, лідерські якості, вміння вирішувати конфлікти, комунікативні навички.

Developers – Куратори паралелей класів, психолог, фандрайзер.

Приклад:

Daily Scrum: Куратор паралелі 5 класів: "Вчора у 2 класах ми провели класний годинник на тему "Здоров'я у подорожах". Є запит на організацію тренінгу на цю тему. Маю труднощі з пошуком експерту."

Sprint Review: Обговорюється, що вдалося зробити за останні 2 тижні для школи, що потребує коригування та адаптації.

Sprint Retrospective: Визначаються задачі на наступний спринт, плануються зміни для підвищення ефективності роботи школи.

### **3.5 Прогноз результатів та способи підвищення ефективності команди з розробки проєкту «Унікум»**

На основі проведеної роботи по плануванню розробки та впровадження проєкту "Унікум" та шляхів підвищення ефективності команди можемо висунути такі гіпотези.

Гіпотеза 1. Застосування Agile-методології (Scrum) забезпечить гнучкість у розробці та адаптації освітнього процесу до мінливих умов [69].

Гіпотеза 2. Деталізований WBS дозволить ефективно планувати та контролювати виконання робіт, мінімізуючи ризики зриву проєкту [70].

Гіпотеза 3: Створення мультидисциплінарних команд сприятиме інноваційним рішенням та підвищить залученість всіх учасників освітнього процесу [71].

Гіпотеза 4: Регулярні зворотні зв'язки від усіх стейкхолдерів дозволять своєчасно виявляти та усувати проблеми, покращуючи якість освітніх послуг [72].

На основі цих гіпотез можемо очікувати такі коротстрокові результати [73, 74]:

- навчальний процес буде ефективно організований завдяки індивідуальним траєкторіям навчання, у яких кожен учень зможе розвиватися в своєму темпі та за своїми інтересами;
- висока задоволеність учнів, батьків та вчителів завдяки тому, що створене освітнє середовище буде відповідати потребам всіх учасників освітнього процесу;
- позитивна динаміка академічних показників учнів за рахунок використання інноваційних методів навчання та персоналізованого підходу до кожного учня;
- висока конкурентоспроможність випускників завдяки розвинутим м'яким навичкам, глибокому розумінню отриманих знань, розумінню своїх слабких та сильних сторін та отриманим корисним звичкам та цінностям.

Довгострокові результати можна очікувати наступні:

- становлення школи як лідера в галузі інноваційної освіти: школа стане визнаним центром розробки та впровадження нових освітніх технологій;
- позитивний вплив на розвиток освіти в регіоні: досвід школи може бути поширений на інші навчальні заклади;

- підвищення престижу української освіти на міжнародній арені: школа може стати прикладом для інших країн.

Для підвищення ефективності команди пропонується наступний комплекс заходів:

- регулярні зустрічі команди: проведення зустрічей по Scrum-системі для обговорення прогресу, вирішення проблем та прийняття рішень [75] ;
- система зворотного зв'язку: впровадження системи збору та аналізу зворотного зв'язку від усіх учасників проєкту [76] ;
- професійний розвиток: надання можливостей для навчання та підвищення кваліфікації співробітників [77] ;
- мотивація: розробка системи мотивації, заснованої на досягненні командних та індивідуальних цілей [78] ;
- використання інструментів управління проєктами: застосування agile-технологій для планування, контролю та управління проєктом [79] ;
- створення позитивної атмосфери в команді: сприяння розвитку довіри, взаєморозуміння та підтримки між членами команди завдяки роботі у малих групах [80].

Для оцінки ефективності проєкту можна використовувати наступні КРІ [81]:

- академічні показники учнів: середній бал, відсоток учнів, які успішно склали державні іспити;
- задоволеність стейкхолдерів: результати опитувань батьків, учнів, вчителів, інвесторів;
- фінансові показники: рівень доходів, витрат, прибутковості;
- ефективність використання ресурсів: час, витрачений на виконання завдань, витрати на одиницю продукції команди;
- інноваційність: кількість розроблених інноваційних продуктів та послуг.

Прогноз ризиків та заходи з їх мінімізації будуть наступними [82]:

Ризик 1. Недостатнє фінансування. Заходи: залучення додаткових інвестицій, оптимізація витрат [83].

Ризик 2. Недостатня кваліфікація персоналу. Заходи: проведення тренінгів, набір нових співробітників [84].

Ризик 3. Зміни законодавства. Заходи: моніторинг законодавчих змін, адаптація проєкту до нових вимог ]85[.

Ризик 4. Технічні збої. Заходи: регулярне резервне копіювання даних, забезпечення безперебійної роботи ІТ-інфраструктури [86].

### ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

У розділі описано вибір Scrum як ключової методології управління проектом «Унікум». Scrum, як один із найефективніших Agile-фреймворків, надає проекту «Унікум» гнучкість, що є важливою для адаптації навчального плану до змін. Одним із центральних принципів Scrum є створення динамічних і самоорганізованих команд, які можуть швидко реагувати на потреби учнів, зміни в освітніх тенденціях і запити стейкхолдерів. Нижче розглянуті основні аспекти вибору Scrum для проекту «Унікум».

Гнучкість навчального плану. Одним із ключових чинників вибору Scrum є здатність адаптувати навчальний процес до потреб учнів. Індивідуальні навчальні траєкторії, які є важливою частиною стратегії проекту, дозволяють учням навчатися за своїм темпом і відповідно до власних інтересів. Це відповідає місії школи створити умови для індивідуального розвитку кожного учня. Гнучкість Scrum також дозволяє командам швидко адаптувати курикулум до вимог інвесторів або змін у державних стандартах.

Роль вчителя як фасилітатора. Scrum розглядає вчителя не лише як викладача, а як фасилітатора навчального процесу. Вчитель допомагає учням організувати власний навчальний шлях, адаптуючи методи навчання до конкретних потреб. У контексті Scrum, вчителі виконують роль «розробників» (Developers), які є частиною кросфункціональних команд, що спільно створюють навчальний контент і матеріали.

Командна робота та залученість стейкхолдерів. Проект «Унікум» ставить акцент на командну роботу, що включає взаємодію між вчителями, адміністрацією та стейкхолдерами (учнями, батьками, інвесторами). Створення команд предметних напрямків під керівництвом Scrum Master і Product Owner дозволяє глибше аналізувати навчальний процес і реагувати на його недоліки. Scrum Master виконує роль координатора, що забезпечує ефективну комунікацію та дотримання процесів Scrum, а Product Owner формує завдання на основі потреб стейкхолдерів.

Фокус на кінцевому результаті. Scrum допомагає командам не втрачати з поля зору кінцеву мету. Замість того, щоб концентруватися лише на процесі, команди спрямовані на досягнення конкретних результатів, таких як створення якісних навчальних програм і досягнення навчальних цілей учнів. Це дозволяє проєкту постійно вдосконалюватися, виявляючи недоліки та коригуючи підхід.

Постійне вдосконалення через ретроспективи. Ще одним важливим аспектом є регулярні ретроспективи, під час яких команда аналізує успіхи та помилки. Це забезпечує гнучкість та безперервний розвиток, оскільки команда може оперативно реагувати на фідбек від учнів, батьків та інших стейкхолдерів. Ретроспективи допомагають виявляти проблеми в навчальному процесі та швидко впроваджувати зміни.

Проєкт «Унікум» охоплює кілька важливих напрямків, зокрема розробку освітньої програми, інфраструктури, маркетинг, залучення стейкхолдерів та впровадження новітніх рішень. Work Breakdown Structure (WBS) дозволяє розподілити ці завдання на малі робочі пакети, що робить процес управління більш контрольованим і прогнозованим. Така деталізація допомагає командам чітко визначати відповідальність за кожен етап, що зменшує ризики зриву дедлайнів та підвищує прозорість у виконанні завдань.

Очікується, що завдяки впровадженню Scrum команда проєкту «Унікум» зможе досягти кількох важливих результатів:

- покращення якості навчального процесу через використання гнучкого підходу. Це дозволить забезпечити учням доступ до навчання, що враховує їхні індивідуальні потреби, що сприятиме підвищенню мотивації учнів і їхніх академічних результатів;
- підвищення залученості стейкхолдерів завдяки постійній комунікації з батьками, учнями, вчителями та інвесторами команда проєкту зможе враховувати потреби всіх зацікавлених сторін, що підвищить довіру до школи та сприятиме довготривалим партнерським відносинам;

- покращення організації роботи команди через провадження Scrum. Такий підхід сприяє створенню самостійних та відповідальних команд, де кожен член чітко розуміє свою роль та задачі. Це забезпечить високу продуктивність і ефективність виконання завдань;

- постійне вдосконалення навчальних програм через регулярний збір фідбеку від учнів і батьків, що дозволить оперативно виявляти проблеми в навчальному процесі та коригувати програми відповідно до нових вимог.

Таким чином, завдяки гнучкому підходу та ефективному плануванню, проєкт «Унікум» має всі шанси стати лідером на ринку приватних шкіл в Україні, пропонуючи інноваційні підходи до навчання та створюючи середовище, яке сприяє розвитку кожного учня.

## ВИСНОВКИ

У результаті дослідження та розробки проєкту створення приватної школи «Унікум» ми проаналізували широкий спектр аспектів, що охоплюють планування, розробку та впровадження освітнього процесу, а також управління командою за допомогою сучасних гнучких методів. Основна мета полягала у створенні інноваційної освітньої платформи, що задовольнить потреби учнів, батьків і педагогічного складу та стане лідером на ринку приватної освіти в Україні. У ході дослідження були розглянуті сучасні тенденції в освіті, принципи Agile, бізнес-моделі та інструменти планування. Висновки роботи підкреслюють важливість застосування інноваційних методів та технологій у створенні навчального закладу нового покоління.

У розділі 1 дипломної роботи детально розглянуто питання стратегічного планування проєкту «Унікум». Для визначення ключових аспектів діяльності школи було застосовано моделі Value Proposition Canvas, Business Model Canvas та SWOT-аналіз, що дозволили сформулювати основну ціннісну пропозицію проєкту. Школа «Унікум» орієнтується на індивідуалізоване навчання, використання сучасних технологій та розвиток м'яких навичок у дітей, що відповідає актуальним вимогам сучасного ринку освіти.

Основні потреби батьків та учнів, які були виявлені у розділі 2 за допомогою Value Proposition Canvas, включають якісну освіту, індивідуальний підхід, безпечне середовище для навчання, а також розвиток соціальних та когнітивних навичок. Водночас було визначено основні болі та здобутки цільової аудиторії, що дозволило сформувати унікальну ціннісну пропозицію школи. Це дозволяє не лише задовольнити освітні потреби, але й забезпечити конкурентну перевагу на ринку.

SWOT-аналіз також допоміг оцінити сильні та слабкі сторони проєкту, а також потенційні можливості та загрози. Серед сильних сторін – інноваційний підхід до навчання, індивідуалізовані навчальні траєкторії та тісна співпраця з батьками. Слабкими сторонами є висока вартість навчання та ризики, пов'язані з технологічними збоями. Водночас можливості для розвитку включають

зростаючий попит на індивідуалізовану освіту та розвиток партнерських відносин із університетами та компаніями.

Розділ 3 дипломної роботи був присвячений питанням управління проєктом «Унікум» за допомогою методології Scrum. Це дозволяє не лише підвищити ефективність команди, але й забезпечити гнучкість у плануванні та реалізації проєкту. Scrum як частина Agile-методології орієнтується на швидкі цикли розробки, регулярні огляди та адаптації плану, що дозволяє оперативно реагувати на зміни у вимогах до навчальних програм і потреб учнів.

Вибір Scrum-фреймворку для школи «Унікум» базується на необхідності постійного вдосконалення освітнього процесу та підвищення його адаптивності. Це також відповідає концепції гнучкого навчального плану, який може змінюватися залежно від інтересів учнів і нових досліджень у сфері освіти. Важливим аспектом є роль вчителя як фасилітатора навчального процесу, а не просто викладача. Scrum також підтримує командну роботу, що є критично важливим для забезпечення ефективної взаємодії між усіма учасниками проєкту, включаючи вчителів, адміністрацію та стейкхолдерів.

Методологія Scrum дозволяє розробити гнучкий і адаптивний процес планування освітніх програм, що забезпечить постійне оновлення навчальних матеріалів і методик. Це дає можливість забезпечити високу якість навчання та вчасно реагувати на нові виклики.

Особлива увага була приділена розробці освітньої програми, що враховує потреби різних вікових груп учнів і спрямована на розвиток індивідуальних траєкторій навчання. Це включає не лише основний курикулум, але й додаткові курси та гуртки, що дозволяють учням розвивати свої інтереси й навички поза межами основної програми. Програма також передбачає впровадження проєктної діяльності, що дозволяє учням практично застосовувати отримані знання.

Інтеграція інноваційних технологій, таких як гнучкі методи управління для навчання та командна робота, сприяє підвищенню мотивації учнів та адаптації навчальних матеріалів до сучасних стандартів. Водночас

цифровізація освітнього процесу забезпечує доступність навчальних матеріалів і дає змогу учням вчитися в зручному для них режимі.

WBS (Work Breakdown Structure), що був розроблений у рамках проєкту, деталізує кожен етап реалізації проєкту, забезпечуючи чітке розуміння ролей і відповідальності всіх учасників команди. Це дозволяє мінімізувати ризики зриву термінів і забезпечити контроль над виконанням усіх завдань.

Успіх проєкту «Унікум» значною мірою залежить від ефективної маркетингової стратегії та взаємодії з стейкхолдерами. У ході роботи були розроблені конкретні заходи з просування школи, включаючи створення вебсайту, активне використання соціальних мереж, організацію днів відкритих дверей та взаємодію з освітніми агентствами.

Особлива увага була приділена пошуку інвесторів та партнерів для забезпечення фінансової стійкості проєкту. Партнерські відносини з університетами, науковими установами та місцевим бізнесом дозволять школі забезпечити учням додаткові можливості для розвитку та подальшого навчання.

Завдяки використанню Scrum та деталізованому плануванню за допомогою WBS, очікується, що проєкт «Унікум» досягне наступних результатів:

- підвищення академічних показників учнів завдяки впровадженню індивідуальних траєкторій навчання та використання сучасних методів навчання, що дозволить учням краще засвоювати матеріал, а також розвивати критичне мислення та творчі навички;
- задоволеність стейкхолдерів через те, що школа буде відповідати потребам батьків, учнів і вчителів завдяки індивідуальному підходу та прозорій системі оцінювання. Регулярний зворотний зв'язок від стейкхолдерів допоможе своєчасно виявляти проблеми та коригувати освітній процес;
- конкурентоспроможність на ринку завдяки інноваційним методам навчання та високим стандартам якості, школа «Унікум» стане лідером на ринку приватних шкіл в Україні. Випускники школи будуть

конкурентоспроможними на ринку праці завдяки розвитку м'яких навичок і глибоких знань;

– довгостроковий вплив на освітню систему через досвід реалізації проєкту «Унікум». Він може бути використаний як модель для інших освітніх закладів, що сприятиме розвитку освіти в регіоні та країні загалом.

Для підвищення ефективності команди з розробки та реалізації проєкту «Унікум» важливо застосовувати такі методи, як чітке планування завдань, регулярні зворотні зв'язки та професійний розвиток співробітників. Використання Scrum як основної методології управління дозволяє командам дотримуватися гнучкого підходу до змін, що підвищує продуктивність. Управління ризиками включає постійний моніторинг можливих перешкод та їх своєчасну адаптацію через резервування фінансових та кадрових ресурсів, а також підтримку безперебійної роботи технологій.

Отже, одним з найважливіших моментів є вибір відповідної бізнес-моделі та стратегій для успішного запуску школи. Value Proposition Canvas дозволила визначити основні потреби та очікування батьків і учнів, що формує базову ціннісну пропозицію проєкту. Business Model Canvas допомогла окреслити всі ключові аспекти бізнесу, включаючи структуру витрат, джерела доходів, партнерські зв'язки та пропозиції для кожної з груп клієнтів.

Важливим компонентом успіху стало також проведення SWOT-аналізу, який виявив сильні сторони проєкту, такі як інноваційні методи навчання та розвиток «soft skills», а також ризики, включаючи високу вартість навчання та можливі технологічні труднощі. Це дозволило розробити план заходів для мінімізації ризиків і подальшого розвитку школи.

Другим стратегічним рішенням стало впровадження гнучкої методології управління проєктами Scrum. Це підхід дозволив розробити адаптивний план впровадження освітньої програми, забезпечуючи регулярні спринти з визначеними завданнями та фіксованими результатами. Методика Scrum сприяла не тільки швидкому впровадженню змін у навчальні плани, але й

підвищенню ефективності команди через постійне вдосконалення та регулярні ретроспективи. Зокрема, вчителі стали активними учасниками процесу, як «розробники», що мають безпосередній вплив на зміст і формат уроків. Прозора та чітка структура командної роботи, з використанням ролей Scrum Master і Product Owner, забезпечила постійний контроль за якістю навчальних матеріалів та процесів. Це дозволило досягти високого рівня адаптації освітніх програм до потреб учнів.

Важливою частиною реалізації проєкту стала розробка WBS, яка дозволила детально структурувати всі етапи впровадження школи. Розбиття проєкту на підпроєкти й робочі пакети забезпечило чіткий розподіл завдань між учасниками команди, контроль за виконанням робіт і точне планування ресурсів. Підпроєкт з розробки концепції школи включав деталізовані роботи зі створення курикулуму, освітньої програми та місії школи. Це забезпечило глибоке розуміння того, які освітні продукти і послуги будуть запропоновані. Інфраструктурний підпроєкт, своєю чергою, дозволив спланувати всі технічні аспекти, від пошуку приміщення до впровадження цифрових платформ і матеріально-технічного забезпечення. Це дозволило підвищити прозорість і передбачуваність процесу впровадження проєкту та дало можливість точніше прогнозувати результати.

Школа «Унікум» орієнтована на впровадження інноваційних методів навчання, таких як використання цифрових платформ і проєктного навчання, що дозволяє учням отримувати знання в інтерактивному середовищі. Це підхід відповідає сучасним тенденціям у освіті та дозволяє учням бути активними учасниками процесу навчання, розвивати критичне мислення та практичні навички.

Індивідуальні навчальні траєкторії дозволяють кожному учневі рухатися своїм темпом, орієнтуючись на власні інтереси та здібності. Проєктна діяльність і додаткові освітні програми, такі як гуртки та курси, спрямовані на розвиток талантів і здібностей учнів поза рамками класичної освітньої програми.

Гнучкий підхід у розробці та впровадженні проєкту дозволив створити команду, орієнтовану на результат. Регулярні зустрічі команд за методологією Scrum забезпечили ефективну комунікацію та вирішення проблем на кожному етапі проєкту. Це підхід дозволив команді постійно вдосконалювати свою роботу та швидко адаптуватися до змін.

На основі проведеної роботи можна зробити прогноз результатів. Короткостроковими досягненнями є ефективно організований навчальний процес з індивідуальними траєкторіями для кожного учня. Вже на першому етапі реалізації школи можна очікувати підвищення академічних результатів учнів, а також їх високої задоволеності навчальним процесом. Водночас школа забезпечить розвиток м'яких навичок, таких як комунікація, лідерство та вміння працювати в команді, що стане значною перевагою для учнів на майбутньому ринку праці.

Довгострокові результати можуть включати становлення школи як лідера в галузі приватної освіти в Україні, розширення освітніх послуг та програм для учнів різних вікових груп, а також створення моделі, яка може бути впроваджена в інші освітні заклади. Завдяки розвитку soft skills, індивідуальним підходам і високоякісній освіті, випускники школи «Унікум» матимуть значні переваги у подальшому навчанні та професійному розвитку. Вони будуть краще підготовлені до вступу у вищі навчальні заклади, зокрема за кордоном, а також матимуть розвинуті навички критичного мислення, лідерства та самореалізації.

Попри значні переваги, що надає методологія Scrum та інноваційні освітні підходи, проєкт «Унікум» стикається з певними викликами. Одним із таких викликів є необхідність постійного фінансування для забезпечення високих стандартів навчання та підтримки інфраструктури. Це вимагає залучення інвесторів та налагодження партнерських зв'язків.

Іншою важливою проблемою є можливі технологічні збої. Оскільки проєкт значною мірою покладається на використання цифрових платформ і інструментів, важливо забезпечити їхню надійність і безперебійну роботу.

Для подолання цих викликів розроблено ряд стратегій, включаючи пошук додаткових джерел фінансування та проведення технічного моніторингу для забезпечення стабільної роботи ІТ-систем.

Таким чином, проєкт створення школи «Унікум» є яскравим прикладом того, як сучасні освітні підходи та інноваційні технології можуть бути інтегровані в навчальний процес для підвищення його ефективності та адаптивності. Завдяки чіткій структурі проєкту, застосуванню гнучких методів управління та детальному плануванню, проєкт має всі передумови для успішної реалізації та досягнення поставлених цілей.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Марущак О. Г. Освітні інновації в сучасних умовах. Київ: Освіта, 2019. – С. 10–15.
2. Гальченко Т. І. Роль інноваційних технологій в освіті. 2021. – С. 72–78.
3. Приватна школа \"Базис\" [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://basis.ua/>.
4. Приватна школа Midgard [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://midgard.education/>.
5. Alterra School: Ліцензована приватна школа для дітей 1-11 класів [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.alterraschool.space/>.
6. Новопечерська школа [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://novoshkola.com.ua/>.
7. Pechersk School International (Печерська міжнародна школа) [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://enrol.psi.kyiv.ua/>.
8. IT STEP SCHOOL. Перша інноваційна і безпечна школа [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://kiev.itstep.org/>.
9. Міжнародний ліцей Глобус [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://gymnasium.com.ua/>.
10. Академія сучасної освіти А+ | А+ [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://aplus.ua/>.
11. Ukrainian Global School [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://globalschool.in.ua/>.
12. Міжнародний ліцей «Гранд» [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://grandschool.com.ua>.
13. КМДШ - приватна Креативна Міжнародна Дитяча Школа [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.creativeschool.com.ua/>.

14. Британська міжнародна школа в Україні [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://britishschool.ua/>.
15. Liko-School [Електронний ресурс]. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://liko-school.kyiv.ua/>.
16. Приватна школа - AISU (Київ) Елітна школа в Києві [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://aisu.school/>.
17. Francois, P. Customer Segmentation for Targeting Stakeholders in Educational Projects. *Journal of Education Innovation*. – 2020.
18. Giedd, J. N. The Teen Brain: Insights from Neuroimaging. *Journal of Adolescent Health*. – 2008.
19. Choudhury, S. Social Cognitive Development during Adolescence *Current Directions in Psychological Science*. Choudhury, S., Blakemore, S. J., 2006.
20. Vygotsky, L. S. *Mind in Society: The Development of Higher Psychological Processes*. Harvard University Press, 1978.
21. Ryan, R. M. Self-determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation. *American Psychologist*, 2000.
22. Hattie, J. *Visible Learning: A Synthesis of Over 800 Meta-Analyses Relating to Achievement*, 2008.
23. Kotler, P. *Principles of Marketing*, Armstrong, G., 2018.
24. Ries, E. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation*, 2011.
25. Fullan, M. *The New Meaning of Educational Change*, 2007.
26. Шумілов В. І. *Бізнес-моделювання: основи і практика*. Львів: Бізнес Плюс, 2020.
27. Blank, S. *The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win*, 2013.
28. Григоренко М. І. *Індивідуалізація навчання: сучасні підходи*. Київ: Педагогічна думка, 2019.

29. Кузьменко П. Г. Кузьменко П. Г. Інноваційні освітні стратегії: практичний досвід. Педагогічні інновації, 2020.
30. Сидоренко Н. М. Вплив технологічних інновацій на освітній процес. Київ: Освітні технології, 2019.
31. Тимофеев О. В. Додаткові освітні послуги в сучасних школах. Київ: Академія педагогічних наук, 2020.
32. Patel, N. Marketing frameworks for startups: scaling in a digital world, 2021.
33. Mazzucato, M. The Value of Everything, 2018.
34. Kim, C. Blue Ocean Strategy, Expanded Edition, 2015.
35. Sinek, S. Start with Why, 2009.
36. Anderson, C. Free: The Future of a Radical Price, 2009.
37. Fowler, M. Continuous Delivery, 2019.
38. Липовенко О. М. SWOT-аналіз в освітніх проектах, 2020.
39. Osterwalder, A. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, 2010.
40. Hamel, G. Competing for the Future, 1994.
41. Christensen, C. M. Disrupting Class: How Disruptive Innovation Will Change the Way the World Learns. Christensen, C. M., Horn, M. B, Johnson, C. W., 2008.
42. Moore, G. A. Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers, 1999.
43. Мартинюк В. О. Business Model Canvas як інструмент стратегічного планування, 2021.
44. Cohn, M. User Stories Applied: For Agile Software Development, 2004.
45. Rubin, K. S. Essential Scrum: A Practical Guide to the Most Popular Agile Process, 2012.
46. Beck, K. Extreme Programming Explained: Embrace Change, 1999.
47. Cockburn, A. Writing Effective Use Cases, 2000.

48. Jacobson, I. The Unified Software Development Process, 1999.
49. Rosenberg, D. Use Case Driven Object Modeling with UML, 1999.
50. Старченко О. В. Scrum як методологія управління освітніми проектами, 2020.
51. Галушко І. Г. Використання Agile-технологій в освіті, 2020.
52. Clark, D. Agile Transformation: Structures, Leadership, and Culture, 2020.
53. Liedtka, J. Designing for Growth: A Design Thinking Tool Kit for Managers, 2011.
54. Вакуленко М. В. Управління проектами: основи і методи. Харків: Основа, 2020.
55. Larman, C. Agile and Iterative Development: A Manager's Guide Larman, C., 2004.
56. Кириленко О. В. Роль Scrum Master у забезпеченні якості освітнього процесу, 2020.
57. Шевченко С. В. Проектування освітніх процесів із застосуванням Scrum. Харків: Освіта і наука, 2021.
58. Kniberg, H. Lean from the Trenches, 2015.
59. Кравченко В. С. Особливості розробки освітніх програм в сучасних умовах., 2019.
60. Макаренко В. О. Управління інфраструктурою освітніх установ. Харків: Освіта та управління, 2021.
61. Project Management Institute (PMI). PMBOK Guide (A Guide to the Project Management Body of Knowledge). Project Management Institute (PMI), 2017.
62. Naugan, G. T. Work Breakdown Structures for Projects, Programs, and Enterprises, 2001.
63. Kerzner, H. Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling, 2017.
64. Heerkens, G. Project Management, 2002.

65. Blank, S. The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company, 2012.
66. Sanjiv A. Scaling Agile Augustine Sanjiv., 2015.
67. Tuckman, B. Developmental Sequence in Small Groups, 1965.
68. Denning, S. Development Process, 2011.
69. Schwaber, K. The Scrum Guide [Электронный ресурс] Schwaber, K., Sutherland, J.. – 2020. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.scrum.org/>.
70. Larson, E. W. Project Management: The Managerial Process. 2017.
71. Brown, T. Change by Design: How Design Thinking Creates New Alternatives for Business and Society, 2009.
72. Lean Enterprise: How High Performance Organizations Innovate at Scale, 2014.
73. Meredith, J. R. Project Management: A Managerial Approach, 2015.
74. Lock, D. Project Management, 2013.
75. Sutherland, J. Scrum: The Art of Doing Twice the Work in Half the Time, 2014.
76. Larman, C. Agile and Iterative Development: A Manager's Guide, 2003.
77. Kouzes, J. M. The Leadership Challenge, 2012.
78. Pink, D. H. Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us, 2009.
79. Kerzner, H. Project Management: Best Practices: Achieving Global Excellence 2018.
80. Cockburn, A. Agile Software Development: The Cooperative Game 2001.
81. Parmenter, D. Key Performance Indicators: Developing, Implementing, and Using Winning KPIs, 2015.
82. Hillson, D. Practical Project Risk Management: The ATOM Methodology, 2012.
83. Brealey, R. Principles of Corporate Finance, 2019.

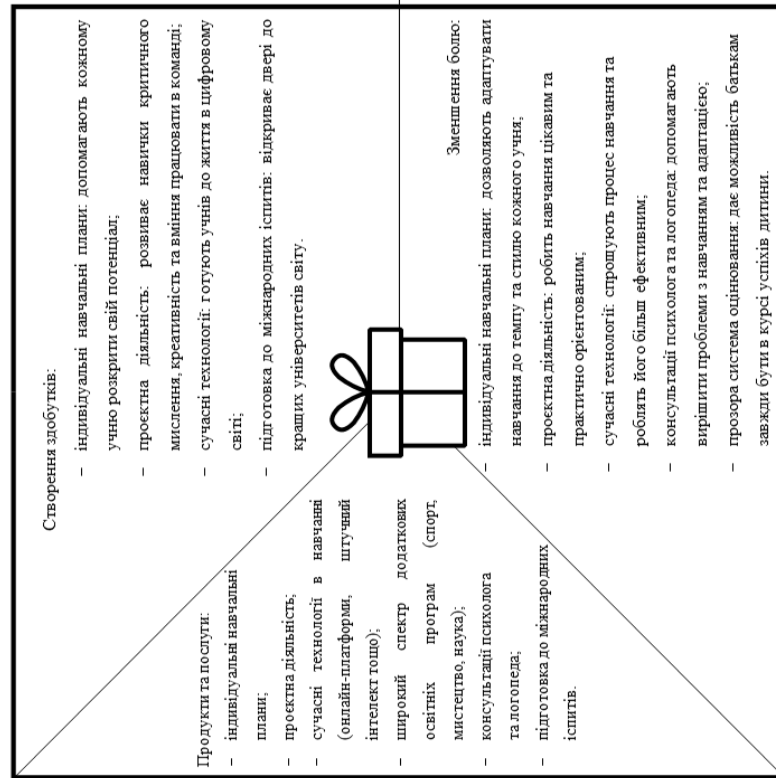
84. Noe, R. A. Employee Training and Development, 2019.
85. Weinstein S. Legal Risk Management, Governance and Compliance: A Guide to Best Practice from Leading Experts, 2013.
86. M. Myers, S. Managing Information Technology, 2020.

# ДОДАТКИ

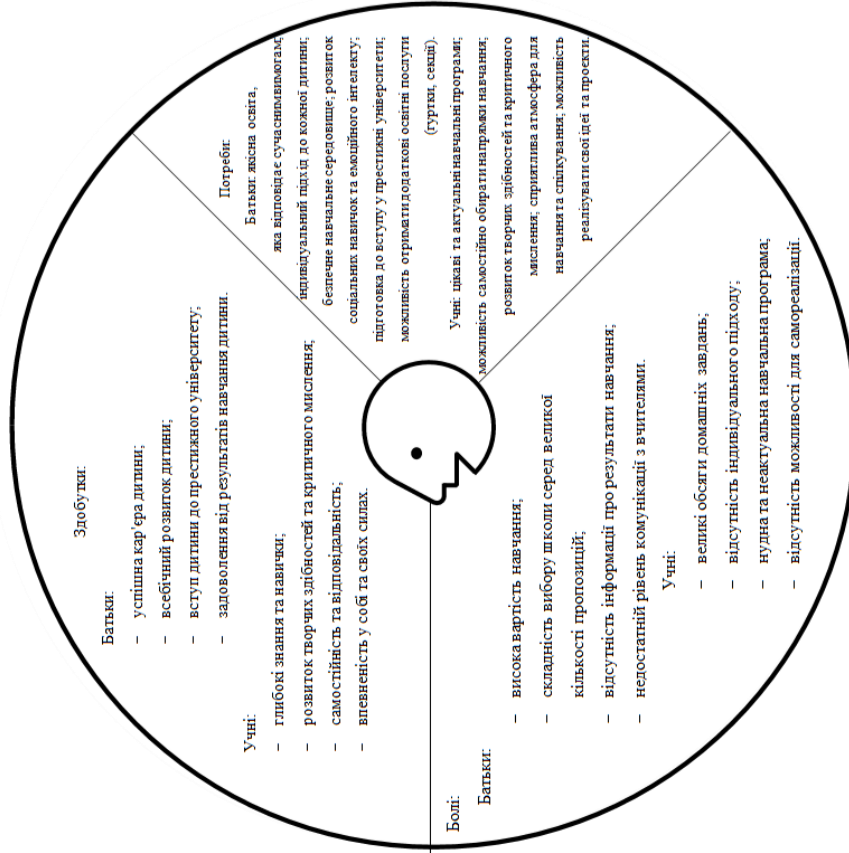
## Додаток А

### The Value Proposition Canvas

Value Proposition:



Customer Segment:



# Product Vision Board



Бачення: "Унікум" - це школа майбутнього, яка розкриває в кожному учні унікальний потенціал, готуючи його до успішного життя в динамічному світі.



Цільова група:  
Батьки: сучасні,  
освічені батьки,

які прагнуть для своїх дітей найкращої освіти та розвитку. Вони цінують індивідуальний підхід, інновації та високі стандарти якості.  
Учні: мотивовані, допитливі та креативні підлітки, які прагнуть до саморозвитку та бажають отримати знання, необхідні для успішного майбутнього.



Потреби клієнта які вирішує бізнес:  
Найвищий пріоритет:

забезпечити індивідуальний підхід до навчання кожного учня.  
Інші потреби: отримати якісну освіту, яка відповідає сучасним вимогам; розвинути критичне мислення, креативність та навички співпраці; підготуватися до вступу до престижних університетів, навчитися ефективно використовувати сучасні технології; сформулювати цінності та навички, необхідні для успішного життя в сучасному світі.



Продукт - інноваційна освітня платформа у якій реалізовано:

індивідуальні навчальні траєкторії; проєктна діяльність; використання сучасних технологій (онлайн-платформи, штучний інтелект); міждисциплінарний підхід до навчання; сильний акцент на розвитку soft skills (комунікація, лідерство, командна робота).



Бізнес-цілі:  
Найвищий пріоритет: Стати лідером на ринку приватних шкіл в Україні.

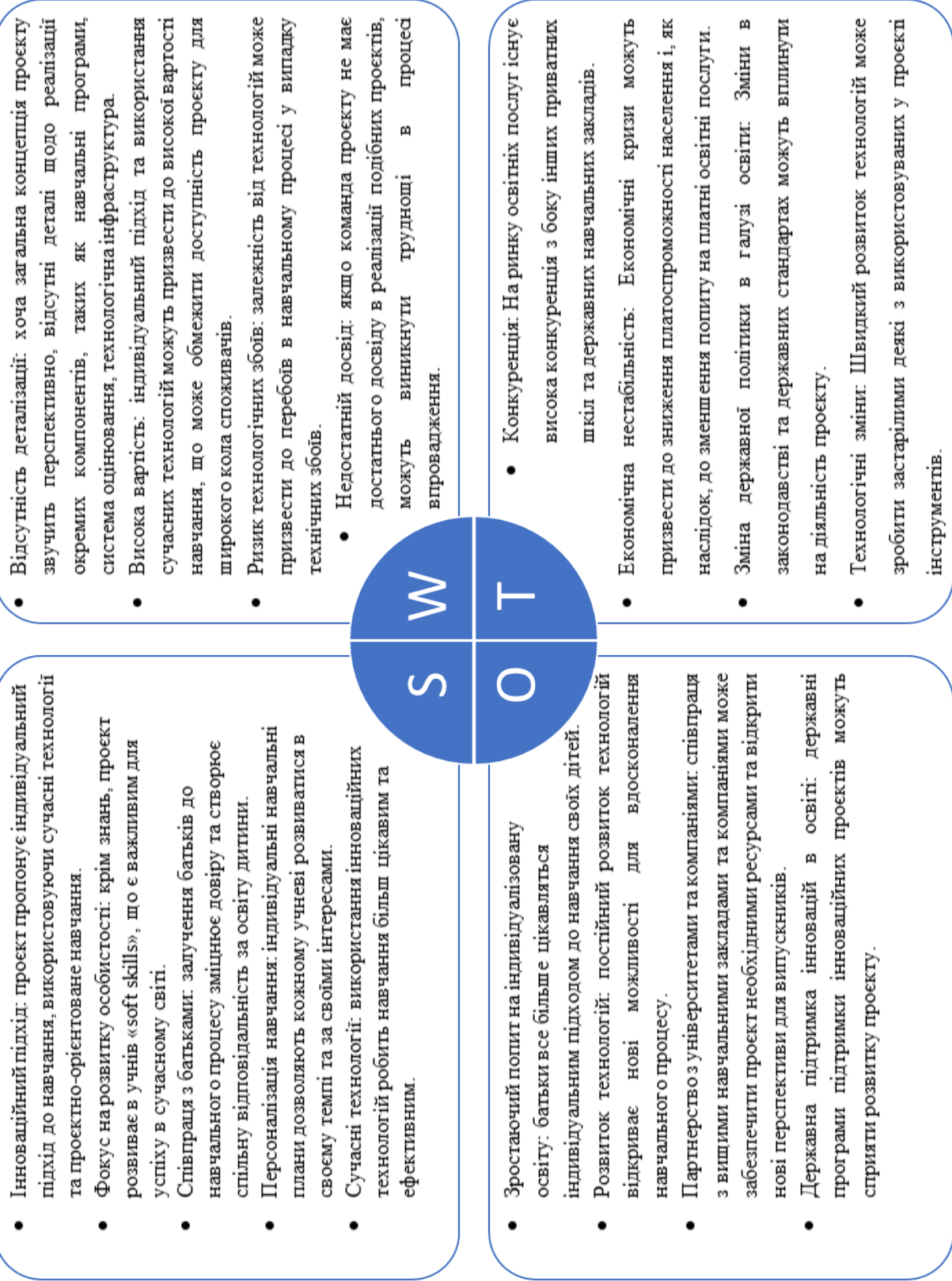
Інші цілі: забезпечити стійкий прибуток; створити потужний бренд; стати центром інновацій в освіті; сприяти розвитку освіти в Україні.



Ключові відмінності від конкурентів: сильний фокус на індивідуальному підході; використання передових

технологій; міждисциплінарний підхід до навчання; розвиток soft skills; створення унікального навчального середовища.

## Додаток В



<h1>Business Model Canvas</h1>				
Key Activities (Ключові дії)	Key Partners (Ключові партнери)	Value Proposition (Ціннісна пропозиція)	Customer Relationships (Відносини з клієнтами)	Customer Segments (Сегменти клієнтів)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Розробка індивідуальних навчальних планів для кожного учня на основі його інтересів, здібностей та потреб.</li> <li>Забезпечення високоякісного навчального процесу за допомогою сучасних методів навчання та технологій.</li> <li>Проведення проектної діяльності для розвитку практичних навичок та творчого потенціалу учнів.</li> <li>Організація позашкільної діяльності для розширення кругозору учнів та розвитку їхніх інтересів.</li> <li>Підтримка учнів та батьків через консультації, онлайн-спілкування та регулярну звітність.</li> <li>Співпраця з партнерами для забезпечення додаткових можливостей для учнів (екскурсії, практики, наукові дослідження).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Університети та наукові установи для розробки навчальних програм та проведення наукових досліджень.</li> <li>IT-компанії для забезпечення технічної інфраструктури та розробки програмного забезпечення.</li> <li>Громадські організації для проведення соціальних проектів та волонтерської діяльності.</li> <li>Місцеві бізнеси для організації практик, експертних виступів, менторства та спільних проектів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Індивідуальний підхід до навчання: кожен учень отримує персоналізований навчальний план, що відповідає його інтересам та потребам.</li> <li>Сучасні методи навчання: використання інноваційних технологій та проектної діяльності робить навчання більш цікавим та ефективним.</li> <li>Розвиток особистості: школа допомагає учням розвинути не тільки академічні знання, але й м'які навички, необхідні для успіху в сучасному світі.</li> <li>Сприятливе навчальне середовище: школа забезпечує безпечне, комфортне та стимулююче середовище для навчання.</li> <li>Партнерство з батьками: школа активно співпрацює з батьками, забезпечуючи прозорість навчального процесу та регулярну комунікацію.</li> <li>Підвищення престижу школи завдяки співпраці з успішними компаніями.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Індивідуальні консультації з батьками та учнями.</li> <li>Регулярна звітність про успіхи та труднощі учнів.</li> <li>Онлайн-спілкування між батьками, учнями та вчителями.</li> <li>Організація батьківських зборів та інших заходів для спілкування та обміну досвідом.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Батьки: сучасні, освічені батьки, які прагнуть для своїх дітей найкращої освіти та розвитку.</li> <li>Учні: мотивовані, допитливі та креативні підлітки, які прагнуть до саморозвитку та бажують отримати знання, необхідні для успішного майбутнього.</li> </ul>
<b>Key Resources (Ключові ресурси)</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Кваліфікований педагогічний персонал з досвідом роботи в інноваційній освіті.</li> <li>Сучасна навчальна інфраструктура та технологічне обладнання.</li> <li>Широкий спектр навчальних матеріалів та ресурсів.</li> <li>Партнерські відносини з провідними університетами, компаніями та громадськими організаціями.</li> <li>Фінансові ресурси для інвестицій в розвиток школи та забезпечення її стабільної роботи</li> </ul>				
<b>Cost Structure (Структура витрат)</b>		<b>Revenue Streams (Джерела доходів)</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Заробітна плата педагогічного та забезпечувального персоналу.</li> <li>Оренда приміщень або витрати на власне будівництво.</li> <li>Навчальні матеріали та обладнання.</li> <li>Маркетинг та реклама.</li> <li>Операційні витрати (комунальні платежі, технічне обслуговування тощо).</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Плата за навчання.</li> <li>Додаткові освітні послуги (гуртки, секції, підготовчі курси).</li> <li>Партнерські програми з університетами та компаніями.</li> <li>Гранти та субсидії від держави або благодійних фондів.</li> </ul>		